CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

GIÁO TRÌNH

NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG

TS. LÊ THẨM DƯƠNG

TS. LÊ THẨM DƯƠNG

Năm 2006

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

LỜI NÓI ĐẦU

Với ý nghĩa là ngành kinh doanh đặc biệt, Nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng vốn dĩ chứa đựng tính tổng hợp, đa dạng, phức tạp với nhiều dịch vụ khác nhau, chứa đựng nhiều kĩ thuật nghiệp vụ khác nhau. Do vậy, đòi hỏi một thời lượng khá lớn cho việc nghiên cứu chúng. Nhưng cũng chính vì giới hạn này mà tập tóm tắt bài giảng tập trung cho các nghiệp vụ chính yếu của các dịch vụ chính yếu trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng, nhằm bổ trợ chung cho sinh viên kiến thức kinh tế – hệ đào tạo từ xa.

Mục tiêu của tập bài giảng này nhằm đem lại cho sinh viên 5 mảng kiến thức lớn:

- Một là: Tổng quan chung về định chế tài chính trong đó đặc biệt là Ngân hàng với các nghiệp vụ truyền thống của nó ngày nay.
- Hai là: Mảng kiến thức liên quan tới nghiệp vụ tài sản nợ của Ngân hàng: Nghiệp vụ tiền gởi và dịch vụ thanh toán chính.
- Ba là: Mảng kiến thức liên quan tới tài sản có của Ngân hàng, trong đó tập trung cho tài sản có tín dụng: Từ qui trình tín dụng; phân tích tín dụng; hợp đồng tín dụng cho tới tác nghiệp của từng loại tín dụng cụ thể.
- Bốn là: Kỹ thuật ngừa và xử lý nợ đối với tác nghiệp của nhân viên tín dụng.
- Năm là: Các bài tập tình huống nhằm thực tập cho sinh viên trong quá trình học tập.

Phương pháp học cho sinh viên đối với môn học này là: Từ chỉ dẫn căn bản của tóm tắt bài giảng, sinh viên lấy quá trình tự nghiên cứu làm phương pháp học chính yếu – Với các tài liệu chính và tài liệu tham khảo đã có. Phương châm cho quá trình tự nghiên cứu là:

- Học ở đâu: Bất cứ nơi nào.
- Học khi nào: Bất cứ lức nào.
- Học như thế nào: Bất cứ cách nào.
- Học với sự giúp đỡ của ai: Bất cứ người nào.

TP. Hồ Chí Minh – 2004
Tiến sĩ Lê Thẩm Dương

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 1

KINH DOANH NGÂN HÀNG – TỔNG QUAN

Mục tiêu

- Hiểu được cơ cấu của định chế tài chính hoàn chỉnh → Từ đó khẳng định được, không nhầm lẫn tổ chức Ngân hàng là gì?
- Hình dung bức tranh tổng quát về kinh doanh Ngân hàng thông qua tất cả các dịch vụ mà nó cung ứng (cả truyền thống và hiện đại).

1. NGÂN HÀNG LÀ GÌ?

1.1. NGÂN HÀNG ĐẦU TIÊN ĐÃ XUẤT HIỆN KHI NÀO?

- Các nhà sử học và ngôn ngữ học miêu tả Ngân hàng như một "Bàn đổi tiền" xuất hiện hơn 2000 năm trước đây. Chính xác họ là những người đổi tiền, thường ngồi ở bàn hoặc cửa hiệu nhỏ trong các trung tâm thương mại để giúp các nhà du lịch đến để đổi ngoại tệ lấy bản tệ và chiết khấu các thương phiếu giúp các nhà buôn có vốn kinh doanh.
- Các Ngân hàng đầu tiên sử dụng vốn tự có để tài trợ cho hoạt động của họ. Tuy nhiên, điều đó kéo dài không bao lâu mà được thay thế bằng việc thu hút tiền gởi và cho vay ngắn hạn với những khách hàng giàu có (nhà buôn, chủ tàu, lãnh chúa...) với lãi suất thấp (khoảng 6%/năm).
- Hầu hết các Ngân hàng đầu tiên đã xuất hiện ở Hy Lạp rồi lan dần sang Bắc Âu và Tây Âu. Hoạt động của Ngân hàng gặp phải sự chống đối của tôn giáo trong suốt thời kỳ Trung cổ vì các khoản vay của người nghèo có lãi suất cao. Sự chống đối giảm đi qua thời kỳ Phục hưng bắt đầu ở Châu Âu vì người gởi và người vay phần lớn là giàu có.
- Sự phát triển của con đường thương mại xuyên lục địa và sự đặc biệt phát triển của ngành hàng hải vào thế kỷ 15, 16 và 17 đã chuyển dần trung tâm thương mại của thế giới từ Địa Trung Hải sang Châu Âu và Quần đảo Anh nơi Ngân hàng trở thành công nghiệp hàng đầu. Ở giai đoạn này, cuộc cách mạng công nghiệp đã yêu cầu một hệ thống tài chính phát triển, nó đòi hỏi phát triển các phương thức thanh toán và tín dụng mởùi. Do vậy, hệ thống Ngân hàng đã nhanh chóng phát triển thêm nhiều nghiệp vụ để đáp ứng nhu cầu này.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Cho tới đầu thế kỷ 20 việc kinh doanh các dịch vụ tài chính chủ yếu do các Ngân hàng và các công ty bảo hiểm thực hiện, nhưng kể từ sau thế chiến lần 2 đến nay, với sự ra đời của hàng loạt các định chế tài chính đặc thù, như công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, quỹ đầu tư, quỹ hỗ tương, các tổ chức tiết kiệm và cho vay… Ngân hàng, lúc này chỉ còn là một bộ phận của hệ thống các định chế tài chính.

1.2. NGÂN HÀNG LÀ GÌ?

- Chính vì lịch sử phát triển Ngân hàng như trên nên sự định nghĩa Ngân hàng trở nên dễ nhầm lẫn. Việc định nghĩa Ngân hàng dựa trên chức năng như luật pháp của các nước trước đây tỏ ra không ổn định khi các chức năng của Ngân hàng đang thay đổi mà chức năng của các đối thủ cạnh tranh chính của Ngân hàng cũng không ngừng thay đổi. Thực tế là, rất nhiều tổ chức tài chính đều đang cung cấp dịch vụ Ngân hàng (công ty kinh doanh chứng khoán, môi giới chứng khoán, bảo hiểm…), ngược lại Ngân hàng cũng mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ vào các lĩnh vực của các tổ chức này.
- Tất cả các tổ chức này tạo nên một tổng thể các định chế tài chính được định nghĩa là: "Là các doanh nghiệp mà tài sản chủ yếu của nó là các tài sản tài chính…"

Hệ thống định chế tài chính được chia thành 2 loại

- Trung gian tài chính: gồm:
  - Các tổ chức tín dụng, gồm:
    - Các loại Ngân hàng: Ngân hàng thương mại; Ngân hàng đầu tư; Ngân hàng phát triển; Ngân hàng hợp tác; Ngân hàng chính sách
    - Các tổ chức tín dụng phi Ngân hàng: Công ty tài chính; Công ty cho thuê tài chính
  - Các tổ chức trung gian tài chính khác:
    - Công ty bảo hiểm
    - Quỹ đầu tư
    - Tiết kiệm bưu điện

- Các định chế tài chính phi trung gian, như:
  - Công ty chứng khoán
  - Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản

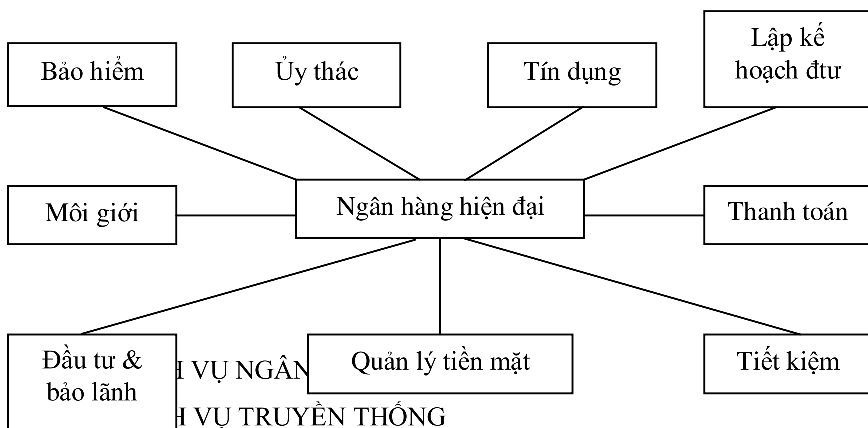
In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Từ đó Ngân hàng, được Peter S. Rose đưa ra với một khái niệm mởùi "Ngân hàng là một loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất. Đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán là thực hiện nhiều chức năng nhất so với bất kỳ tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

Các nhà làm luật Việt Nam đưa ra khái niệm Ngân hàng, trong sự thay đổi môi trường tài chính toàn cầu như sau:

- "Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật này với các quy định khác của luật pháp để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ Ngân hàng với dịch vụ nhận tiền gởi và sử dụng tiền gởi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán
- "Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động Ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình Ngân hàng gồm: Ngân hàng thương mại, Ngân hàng phát triển, Ngân hàng đầu tư, Ngân hàng chính sách, Ngân hàng hợp tác và các loại hình Ngân hàng khác."

Có thể tổng hợp chức năng cơ bản của Ngân hàng đa năng hiện nay:



I VỤ NGÂN

I VỤ TRUYỀN THỐNG

2.1.1. Trao đổi tiền tệ

Việc trao đổi tiền tệ giữa các nước là dịch vụ đầu tiên của các tổ chức kinh doanh tiền tệ – tiền thân của các Ngân hàng. Trong thị trường tài chính hiện nay,

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

việc trao đổi này là hoạt động trao đổi thường xuyên và quy mô ngày càng mở rộng gắn với hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, nó thường có các Ngân hàng lớn nhất thực hiện vì các giao dịch này có rủi ro và đòi hỏi trình độ chuyên môn cao.

2.1.2. Chiết khấu thương phiếu

Ngay ở thời kỳ đầu, các Ngân hàng đã chiết khấu thương phiếu mà thực tế là cho vay với các doanh nhân địa phương thông qua việc mua bán các khoản nợ của khách hàng sau khi khách hàng có khoản bán chịu thương mại.

2.1.3. Cho vay thương mại

Các Ngân hàng phải tiến hành cung ứng thêm dịch vụ cho vay trực tiếp với khách hàng. Bao gồm cho vay ngắn hạn, cả cho vay trung và dài hạn. Đặc biệt khi hoạt động công nghiệp, thương mại phát triển thì nghiệp vụ chiết khấu không đáp ứng được nhu cầu vốn cho khách hàng, lúc này cho vay thương mại chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục cho vay của các Ngân hàng.

2.1.4. Nhận tiền gởi tiết kiệm

Cho vay và chiết khấu được coi là hoạt động sinh lời cao, do đó các Ngân hàng tìm mọi cách huy động nguồn vốn cho vay. Trong đó, nguồn quan trọng là các khoản tiền gởi tiết kiệm của khách hàng. Là một khoản tiền sinh lời được gởi tại Ngân hàng trong khoản thời gian ngắn hoặc dài.

2.1.5. Bảo quản vật có giá

Từ thời Trung cổ, các Ngân hàng đã bắt đầu thực hiện việc dự trữ vàng và các vật có giá khác trong kho bảo quản. Hấp dẫn của dịch vụ này là: Các giấy chứng nhận do Ngân hàng ký phát cho khách hàng (tức là giấy ghi nhận về tài sản đang được lưu giữ) có thể được lưu hành như tiền. Đây cũng là hình thức đầu tiên của séc và thẻ tín dụng ngày nay.

2.1.6. Tài trợ các hoạt động của chính phủ

Vào những năm đầu của cuộc cách mạng công nghiệp, khả năng huy động và cho vay với khối lượng lớn của Ngân hàng đã trở thành tâm điểm chú ý của các chính phủ, do vậy thông thường Ngân hàng được cấp giấy phép thành lập với điều kiện phải mua trái phiếu chính phủ theo một tỷ lệ nhất định trên tổng lượng

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

tiền gởi mà Ngân hàng huy động được – Đó chính là hình thức tài trợ cho khoản bội chi Ngân sách (Đặc biệt trong thời kỳ chiến tranh hay khủng hoảng kinh tế).

2.1.7. Cung cấp các tài khoản giao dịch

Cuộc cách mạng công nghiệp ở Châu Âu và Châu Mỹ đánh dấu sự ra đời của những hoạt động và dịch vụ mởùi. Dịch vụ mởùi quan trọng nhất được phát triển trong thời kỳ này là tài khoản tiền gởi giao dịch (demand deposit) – Một tài khoản tiền gởi cho phép người gởi tiền viết séc thanh toán cho việc mua hàng hoá và dịch vụ (khác hoàn toàn với tài khoản tiết kiệm).

Việc đưa ra loại tiền gởi mởùi này được xem là một trong những bước đi quan trọng nhất trong công nghiệp Ngân hàng vì nó cải thiện đáng kể hiệu quả của quá trình thanh toán, làm cho các giao dịch kinh doanh trở nên dễ dàng, nhanh và an toàn hơn.

2.1.8. Cung cấp dịch vụ uỷ thác

Dịch vụ này phát triển mạnh khi thị trường tài chính phát triển và đời sống ở mức cao. Gồm các dịch vụ:

- Ủy thác trong quản lý tài sản và thực hiện di chúc.
- Ủy thác trong danh mục đầu tư chứng khoán
- Ủy thác trong khi trả lương
- Ủy thác phát hành cổ phiếu, trái phiếu, thanh toán lãi hoặc cổ tức và thành toán vốn khi trái phiếu đáo hạn.

2.2. CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HIỆN ĐẠI

2.2.1. Tư vấn tài chính

Ngân hàng cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính dựa trên nhu cầu của khách và đội ngũ chuyên gia tài chính của mình. Các dịch này gồm:

- Tư vấn về thuế
- Xây dựng dự án đầu tư cho các doanh nghiệp
- Tư vấn phát hành cổ phiếu và trái phiếu cho doanh nghiệp và chính phủ
- Thiết lập kế hoạch tài chính cho doanh nghiệp và cá nhân

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2.2.2. Quản lý ngân quỹ

Ngân hàng chấp nhận quản lý việc thu chi cho các doanh nghiệp và tiến hành đầu tư phần thặng dư Ngân sách tạm thời vào các chứng khoán sinh lời hoặc tín dụng ngắn hạn cho đến khi khách hàng nhận tiền mặt để thanh toán.

Dịch vụ này cũng có xu hướng tăng nhằm vào người tiêu dùng (mà xuất phát từ các công ty môi giới chứng khoán).

2.2.3. Cho vay tiêu dùng

Trong lịch sử, các Ngân hàng không nhiệt tình với các khoản tín dụng với cá nhân và hộ gia đình do có mức sinh lời không cao. Nhưng từ đầu thế kỷ này hầu hết các Ngân hàng có dịch vụ cho vay tiêu dùng do sự cạnh tranh khốc liệt trong việc cạnh tranh tiền gởi và cho vay.

2.2.4. Cho thuê tài chính

Rất nhiều Ngân hàng đã tích cực cho khách hàng kinh doanh quyền lựa chọn mua thiết bị, máy móc cần thiết thông qua hợp đồng thuê mua, trong đó Ngân hàng mua thiết bị cho khách hàng thuê.

2.2.5. Cho vay tài trợ dự án

Các Ngân hàng ngày càng trở nên năng động trong việc tài trợ cho chi phí xây dựng nhà máy mởùi đặc biệt các ngành có công nghệ cao. Do là loại hình tài trợ có rủi ro cao nên chúng thường được thực hiện qua một công ty đầu tư, là thành viên của công ty sở hữu Ngân hàng, cùng với sự tham gia của các nhà đầu tư khác để chia sẻ rủi ro.

2.2.6. Cung cấp dịch vụ bảo hiểm

Loại bảo hiểm này nhằm đảm bảo cho khách hàng thanh toán nợ trong trường hợp tử vong hoặc thương tật. Bên cạnh đó Ngân hàng cung cấp các loại bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ (Tài sản và tai nạn). Tuy nhiên luật này cũng giới hạn các Ngân hàng thực hiện dịch vụ này (như phải thành lập công ty bảo hiểm trực thuộc Ngân hàng; hoặc chỉ được cung cấp bảo hiểm theo một tỷ lệ nhất định so với vốn chủ sở hữu Ngân hàng).

2.2.7. Môi giới chứng khoán

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Các Ngân hàng có khuynh hướng đa năng trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng. Do đó đã cung cấp cho khách hàng dịch vụ môi giới chứng khoán, cung cấp cho khách hàng cơ hội mua cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác mà không phải nhờ đến người kinh doanh chứng khoán. Việc cung cấp dịch vụ này có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp tuỳ luật pháp từng nước.

2.2.8. Cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư và ngân hàng bán buôn

Là dịch vụ các Ngân hàng cố vấn cho khách hàng của họ khi nào và bằng cách nào nên phát hành chứng khoán mởùi (cổ phiếu, trái phiếu) ra thị trường và Ngân hàng thường xuyên bao tiêu những đợt phát hành chứng khoán bằng cách mua từ công ty phát hành và đem bán cho các nhà đầu tư trên thị trường với mức giá cao hơn. Là một nghiệp vụ có tính rủi ro cao, nên một số nước có quy định hạn chế, thậm chí cấm Ngân hàng thực hiện bao tiêu chứng khoán.

2.2.9. Ngoài ra là các dịch vụ thẻ tín dụng hoặc các dịch vụ ngân hàng quốc tế được ngân hàng cung cấp cho khách hàng của mình.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Phân biệt sự khác nhau căn bản giữa Ngân hàng và các tổ chức tín dụng phi Ngân hàng?
2. Làm sáng tỏ nội dung các dịch vụ Ngân hàng cung cấp:

- Cho vay thương mại và chiết khấu thương phiếu
- Tiền gởi tiết kiệm và tài khoản giao dịch
- Cho vay tiêu dùng và cho thuê tài chính

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

BÀI 2

NGHIỆP VỤ TIỀN GỬI

Mục tiêu

- Vững vàng trong nhìn nhận nguồn vốn và tính chất của nguồn vốn Ngân hàng trong kinh doanh khác với các tổ chức kinh doanh khác.
- Thông thạo các sản phẩm dịch vụ tiền gửi mà Ngân hàng cung cấp: tên sản phẩm; cấu tạo sản phẩm và thị phần của nó.
- Hình dung được tác nghiệp mở, đóng và điều hành tài khoản ở Ngân hàng.
- Nắm được các giải pháp có tính đặc thù khi các Ngân hàng cạnh tranh tiền gửi với các định chế tài chính khác. Từ đó hiểu được để có được tiền gửi, đối với các Ngân hàng, thực sự là một "Nghiệp vụ".

1. NGUỒN VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG

1.1. VỐN CHỦ SỞ HỮU

Là một tổ chức kinh doanh đặc biệt, do vậy cách hiểu vốn chủ sở hữu của Ngân hàng cũng có điểm đặc biệt:

- Về khía cạnh quản trị: Vốn chủ sở hữu Ngân hàng gồm vốn do chủ sở hữu góp, phần lợi nhuận tích luỹ trong quá trình kinh doanh và các khoản nợ dài hạn (như vay chính phủ dài hạn; phát hành trái phiếu).
- Về khía cạnh kinh tế: Vốn chủ sở hữu Ngân hàng là bộ phận vốn do các chủ sở hữu đóng và lợi nhuận tích luỹ trong quá trình tích luỹ trong quá trình kinh doanh (Ngân sách; cổ đông; liên doanh…)

Bộ phận vốn chủ sở hữu này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn Ngân hàng (<10%) nhưng có ý nghĩa rất lớn, vì nó là:

- Yếu tố bảo vệ: tức là nó tạo nên phần bù đắp rủi ro trong cho vay và đầu tư của Ngân hàng.
- Yếu tố hoạt động: Nó chính là nguồn dài hạn để đầu tư cho đất đai, nhà xưởng, thiết bị (Theo luật Việt Nam → được dùng tới 50%). Mặt khác nó là nguồn chủ yếu để góp vốn, liên doanh, mua cổ phiếu các công ty hoặc là bộ phận vốn thành lập các công ty trực thuộc (cho thuê tài chính, bảo hiểm…).

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Yếu tố điều chỉnh: Tức là, một mặt nó tạo niềm tin nơi khách hàng gởi tiền, mặt khác nó là yếu tố điều chỉnh chính yếu chính sách cho vay, đầu tư… của các Ngân hàng.

1.2. TÀI SẢN NỢ

Là nguồn vốn chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng (90 – 95%). Nó được cấu tạo bởi các thành phần:

- Tiền gởi các loại (giao dịch và phi giao dịch)
- Vay vốn trên thị trường tiền tệ
- Tái cấp vốn từ Ngân hàng Trung ương

Trong tất cả các nguồn vốn đó, đối với các định chế nói chung và Ngân hàng nói riêng thì bộ phận vốn tiền gởi lớn nhất, và gắn liền với bản chất hoạt động của các tổ chức này, nó là khoản mục duy nhất trên bảng cân đối kế toán giúp phân biệt Ngân hàng với các loại hình doanh nghiệp khác.

Tuy nhiên trong hoàn cảnh cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt và thị trường được tự do hoá hiện nay thật không dễ dàng gì đạt mục tiêu đảm bảo rằng có đủ tiền gởi để đáp ứng nhu cầu xin vay và dịch vụ tài chính. Do vậy hoạt động tiền gởi thực sự trở thành một "Nghiệp vụ"; một "Nghề" với ý nghĩa là nền tảng cho sự thịnh vượng và phát triển của Ngân hàng.

2. CÁC LOẠI TIỀN GỞI NGÂN HÀNG CUNG CẤP

Cấu trúc các loại tiền gởi của một Ngân hàng được quyết định bởi hai yếu tố: yếu tố hàng đầu là nhu cầu của công chúng; yếu tố thứ hai là chính sách huy động vốn của Ngân hàng. Tuy nhiên, nói chung cấu trúc tiền gởi ở một Ngân hàng vẫn gồm các loại sau đây:

2.1. TIỀN GỞI GIAO DỊCH (Còn gọi là tiền gởi thanh toán; tiền gởi hoạt kỳ hay tiền gởi séc)

- Là dạng tiền gởi mà chủ tài khoản có thể rút tiền bằng một công cụ lệnh để chuyển Ngân cho một bên thứ ba.
- Chủ tài khoản có thể là cá nhân, doanh nghiệp và đôi khi, ở một số nước là chính phủ trung ương hoặc địa phương.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Dạng thông dụng nhất của loại tiền gửi này là tiền gửi dùng séc và tiền gởi NOW (Negotiable Order of Wethdrawal- Dạng tiền gửi hỗn hợp giữa tiền gởi giao dịch không hưởng lãi và tiền gởi tiết kiệm).
- Đặc điểm tiền gởi giao dịch (đặc điểm sản phẩm):
  - Về pháp lý: khi gởi tiền, một hợp đồng mặc nhiên xuất hiện giữa Ngân hàng và khách hàng, trong đó Ngân hàng phải có trách nhiệm thực hiện các khoản chi trả cho khách hàng một cách ngay lập tức – Nếu không, được coi là một sự vi phạm hợp đồng.
  - Về mục đích: Khách hàng gởi chủ yếu là để giao dịch, mục đích hưởng lợi là thứ yếu do vậy lãi suất của tiền gởi này thấp hoặc không hưởng lãi. Nhưng xét về bản chất, người gởi nhận được một lãi gián tiếp thông qua sự hưởng lợi các dịch vụ từ phía Ngân hàng đối với loại tiền gởi này.
  - Về vai trò: Nó tạo nên một bộ phận nguồn vốn quan trọng bậc nhất, tuy nhiên lại là nguồn vốn biến động nhiều nhất và rất khó dự đoán về qui mô, đồng thời kỳ hạn tiềm năng của tiền gởi giao dịch là ngắn nhất vì nó có thể được rút ra bất cứ lúc nào. Do vậy thường được dùng cho các tài sản ngắn hạn của Ngân hàng (phần cho dài hạn chiếm tỷ trọng không lớn).

2.2. TIỀN GỞI PHI GIAO DỊCH

Là dạng tiền gởi có định hướng tiết kiệm và hưởng lãi nhưng không thể dùng thường xuyên vào mục đích thanh toán, chuyển ngân hoặc các mục đích giao dịch tương tự khác.

Các loại tiền gởi phi giao dịch gồm 2 loại chính:

- Tiền gởi có kỳ hạn
  - Là tiền gởi mà cá nhân và doanh nghiệp gởi phần thu nhập tạm thời chưa sử dụng với mục tiêu an toàn và hưởng lãi, có sự thoả thuận về thời gian rút tiền với Ngân hàng.
  - Đặc điểm:
    - Chỉ được rút tiền khi đáo hạn (Tuy nhiên trên thực tế do áp lực cạnh tranh Ngân hàng vẫn cho phép rút trước) với kỳ hạn thường thấp nhất là 1 tháng, thời hạn càng dài lãi càng cao.
    - Tạo nguồn ổn định trong kinh doanh Ngân hàng.
    - Lãi suất có thể là cố định hoặc thả nổi.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Hình thức loại tiền gởi này dưới 2 dạng chủ yếu: Tiền gởi định kỳ theo tài khoản và tiền gởi dưới hình thức các kỳ phiếu Ngân hàng (Chứng chỉ tiền gởi – Certificate of deposit).

▪ Tiền gởi tiết kiệm
  - Là tiền gởi được lập ra nhằm thu hút vốn của những người muốn dành riêng một khoản tiền cho những mục tiêu hay cho một nhu cầu tài chính được dự tính trong tương lai.
  - Đặc điểm:
    - Về hình thức: Theo truyền thống, người gởi được cấp sổ tiết kiệm (hoặc bảng kê) để phản ánh tất cả các diễn biến phát sinh.
    - Ở đây có thể hiểu, tiền gửi có kỳ hạn giữ vị trí trung gian giữa tiền gửi giao dịch và tiền gởi tiết kiệm. Tiền gởi có kỳ hạn có thời hạn ngắn và được xác định chặt chẽ (cố định) - Mặc dù thời hạn này dài hơn tiền gởi không kỳ hạn - nhưng tiền gởi tiết kiệm lại gắn với mục đích tích luỹ và đầu tư của khoản tiền và có thời gian dài.
    - Tiền gởi tiết kiệm gồm nhiều hình thức:
      - Tiền gởi tiết kiệm, rút tiền phải báo trước (Hoặc là báo trước theo luật định, hoặc là báo trước theo thoả thuận)
      - Tiền gởi tiết kiệm có mục đích; người gởi tiết kiệm có mục tiêu tích luỹ cho mục đích nhất định như mua nhà, trang trải chi phí học tập…

Chú ý: Ngoài cách chia để nhìn nhận các loại tiền gởi như trên, người ta còn chia tiền gởi thành các loại ở góc nhìn khác nhau: Cụ thể

▪ Tiền gởi thụ động: Là tiền gởi mà Ngân hàng thụ động chờ khách hàng chủ động đến gởi cho mình (Các loại tiền gởi theo tài khoản) – là nguồn chủ yếu.

▪ Tiền gởi chủ động: Là tiền gởi mà Ngân hàng chủ động mua (vay) trên thị trường tiền tệ, là nguồn đáp ứng nhu cầu sử dụng của mình, đặc biệt là khi có tính thời vụ trong sử dụng.

3. TÀI KHOẢN Ở NGÂN HÀNG

Có 2 loại tài khoản, chúng được được tất cả các Ngân hàng đưa ra nhằm phục vụ cho các sản phẩm tiền gởi là:

▪ Tài khoản tiền gửi

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tài khoản vãng lai

Trong đó:

- Tài khoản vãng lai là thông dụng nhất, khách hàng mở tài khoản này để ghi có các khoản thu nhập của họ; vốn được rút theo nhu cầu thông qua việc rút tiền mặt bằng séc; hệ thống rút tiền tự động ATM; hoặc thẻ ghi nợ. Số tiền rút có thể quá một mức nào đó so với số dư của tài khoản theo mức thoả thuận trước với Ngân hàng (Thấu chi) hoặc không được quá số dư này và luôn phải có duy trì một mức số dư nào đó (thanh toán).
- Tài khoản tiền gởi: gồm tài khoản tiền gởi có kỳ hạn, tiền gởi tiết kiệm và các loại khác là những tài khoản Ngân hàng đơn giản nhất. Khách hàng có thể gởi và rút vốn theo yêu cầu, tuy nhiên điểm đặc biệt của nó là không được phát hành séc để rút tiền.

Ở góc độ nghiệp vụ, một nguyên tắc chung khi mở, điều hành và đóng một tài khoản ở Ngân hàng thực hiện như sau:

3.1. MỞ TÀI KHOẢN

- Điều kiện mở: Khách hàng mở đủ tư cách pháp lý là có quyền mở tài khoản ở Ngân hàng.
- Thủ tục mở: Khách hàng phải hoàn tất các thủ tục:
  - Giấy đề nghị mở (mẫu)
  - Hồ sơ về tư cách pháp nhân
  - Mẫu chữ ký
  - Các hồ sơ khác (nếu có) như: giấy uỷ quyền điều hành tài khoản; chứng thư bảo lãnh cho người gởi dưới 18 tuổi…

3.2. ĐIỀU HÀNH TÀI KHOẢN

- Sau khi mở, theo luật định, quyền điều hành tài khoản thuộc chủ tài khoản
- Tuy nhiên, chủ tài khoản có quyền uỷ quyền điều hành tài khoản theo chứng thư uỷ quyền phù hợp luật định. Việc uỷ quyền có thể là toàn bộ các quyền trên tài khoản hoặc một phần luật định này. Việc chấm dứt uỷ quyền có thể được thực hiện bất cứ lúc nào theo yêu cầu theo ý chí của chủ tài khoản.

3.3. ĐÓNG TÀI KHOẢN

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Đóng tài khoản là sự tạm ngưng sự hoạt động của tài khoản nhằm mục đích xác định nghĩa vụ và quyền lợi của mỗi bên. Ngân hàng và khách hàng.

Sau khi đóng, tài khoản có 2 khả năng:

- Hoặc là tiếp tục hoạt động
- Hoặc là ngưng hoạt động hoàn toàn.

Về nguyên tắc, tài khoản được đóng khi có lệnh của chủ tài khoản, tuy nhiên việc ra lệnh cũng có nhiều cách, hoặc gặp những trường hợp ngoại lệ liên quan đến chủ tài khoản, do đó tựu chung Ngân hàng đóng tài khoản trong những trường hợp sau:

- Các trường hợp đóng thông thường:
  - Đóng tài khoản theo định kỳ: Từng định kỳ (1, 2, 3… tháng) theo sự thoả thuận giữa Ngân hàng và khách hàng, Ngân hàng tự động đóng tài khoản và gửi toàn bộ phát sinh cho khách hàng để xác định quyền, nghĩa vụ hoặc điều chỉnh sự sai sót (nếu có).
  - Đóng tài khoản bất thường: Tài khoản đang hoạt động, không ở thời điểm từng kỳ, chủ tài khoản đột ngột yêu cầu đóng tài khoản, Ngân hàng sẽ đóng tài khoản. Trường hợp này thông thường là khách hàng muốn ngưng giao dịch với Ngân hàng nơi mở tài khoản.
  - Đóng tài khoản khi khách vi phạm hợp đồng sử dụng tài khoản, mà điển hình là trường hợp hát hành séc quá số dư để xử lý theo luật định.
  - Đóng tài khoản khi hợp đồng xử lý tài khoản vãng lai hết hiệu lực: Ngân hàng và khách thoả thuận một mức thấu chi trên tài khoản vãng lai – với một thời hạn nào đó. Hết thời hạn này Ngân hàng đóng tài khoản để quyết toán hợp đồng thấu chi cho khách.

- Các trường hợp đóng tài khoản bắt buộc:
  - Chủ tài khoản chết
  - Chủ tài khoản mất tích
  - Chủ tài khoản tuyên bố phá sản
  - Ngân hàng nhận được lệnh đóng tài khoản của toà án

Gặp những trường hợp trên, Ngân hàng đóng tài khoản, phong toả tài khoản và việc cởi bỏ phong toả được thực hiện theo lệnh của toà án.

4. NGHIỆP VỤ TIỀN GỞI

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Trong điều kiện cạnh tranh và tự do hoá hiện nay, cạnh tranh tiền gởi đang trở nên quyết liệt. Các Ngân hàng đã sử dụng các biện pháp cạnh tranh cơ bản sau đây nhằm tác động trực tiếp đến tiền gởi từ phía khách hàng – Tạo nên một tác nghiệp, một nghiệp vụ Ngân hàng, đó là:

4.1. LÃI SUẤT TIỀN GỬI

- Việc xây dựng chính sách lãi suất trong điều kiện cạnh tranh được coi như yếu tố cơ bản trong việc duy trì và mở rộng tiền gửi.
- Lãi suất tiền gửi ở đây được hiểu như giá cả của việc mua bán quyền sử dụng tiền, do vậy, mức lãi suất tiền gửi cụ thể phải có tính cạnh tranh so với việc đầu tư vào lĩnh vực khác có rủi ro tương ứng. Nếu không bộ phận cung tiền tệ dư này sẽ tự rò rỉ sang lĩnh vực đầu tư khác.
- Ngoài lãi suất, là cuộc chạy đua của các Ngân hàng mang tính nghiệp vụ là thưởng vật chất hoặc dịch vụ yểm trợ kèm theo, kéo theo một tác động tích cực trong lĩnh vực này.

4.2. ĐA DẠNG HOÁ CÁC DỊCH VỤ CUNG ỨNG

- Là sự phát triển các dịch vụ cung ứng từ phía các Ngân hàng nhằm phục vụ thêm khách, đương nhiên là cả khách tiền gởi.
- Các dịch vụ được cung ứng mởùi cả về chiều sâu lẫn chiều rộng như: phát hành thẻ các loại, cho vay tiêu dùng, nghiệp vụ Ngân hàng quốc tế, tài trợ thuê mua…

4.3. CƠ SỞ VẬT CHẤT VÀ ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ

Tiền đề cho việc gởi tiền là niềm tin của công chúng. Niềm tin được xác lập trên nhiều phía của Ngân hàng, trong đó rất lớn từ phía nội lực của chính Ngân hàng đó thông qua một hệ thống cơ sở vật chất có qui mô và chất lượng (Cơ sở vật chất này được thực hiện bằng vốn chủ sở hữu Ngân hàng, nên nó khuyếùch trương được nội lực của chính Ngân hàng đó). Bao gồm: Một hội sở Ngân hàng với toà nhà đồ sộ, trang trí thẩm mỹ, sắp xếp công việc khoa học; một hệ thống các Ngân hàng chi nhánh rộng khắp và một cơ cấu các trang thiết bị phục vụ công việc chất lượng cao.

Hơn nữa, cuộc chạy đua trong việc tạo dựng đội ngũ nhân sự của các Ngân hàng tạo nên nét nghiệp vụ tiền gửi quan trọng với các phẩm chất kiên quyết trong trang phục, giao tiếp và chất lượng chuyên môn.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

4.4. THỰC HIỆN MỘT CHÍNH SÁCH KINH DOANH HẤP DẪN

- Thông qua một chính sách kinh doanh, mà chủ yếu là tín dụng và đầu tư thành công, khi đó đủ để cho công chúng đánh giá được năng lực kinh doanh của Ngân hàng tạo ra sự chú ý từ phía khách.
- Trong bản thân sản phẩm tiền gửi, một chính sách kinh doanh liên quan tới các dịch vụ yểm trợ trực tiếp do sản phẩm này tạo nên. Đó là, ngoài mức lãi suất tiền gửi cạnh tranh cho mỗi loại tiền gửi – các Ngân hàng còn:
    - Đảm bảo sự an toàn và sự chắc chắn về thanh khoản cho Ngân hàng (rút ra khi đáo hạn)
    - Hạch toán chính xác các giao dịch
    - Quản trị nguồn vốn cho khách

4.5. CẠNH TRANH QUA CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN VÀ DỊCH VỤ NGÂN QUỸ

Với khách hàng gởi tiền giao dịch, mục đích chính yếu là sự tìm kiếm Ngân hàng làm tốt giao dịch cho họ. Do vậy, các phương tiện giao dịch (thanh toán) là điều cốt lõi thu hút họ. Các dịch vụ thanh toán và Ngân quỹ này nhất thiết phải đạt được tính đa dạng so với nhu cầu của người gởi; chất lượng của dịch vụ thanh toán phải đạt mức cạnh tranh với các yêu cầu rất cụ thể: chính xác và kịp thời.

4.6. ĐỊA ĐIỂM NGÂN HÀNG

Nhu cầu về tiện lợi trong giao dịch đòi hỏi Ngân hàng muốn cạnh tranh được tiền gởi phải có sự phân bổ chi nhánh, phòng giao dịch ở những vị trí thích hợp như: trung tâm công nghiệp, đầu tư, thương mại, dân cư …

4.7. BẢO HIỂM TIỀN GỞI

Với việc hỗ trợ của bảo hiểm tiền gửi khi các Ngân hàng tham gia bảo hiểm tiền gởi, tạo nên một giải pháp rất hữu hiệu trong cạnh tranh tiền gởi vì nó giải quyết được băn khoăn lớn nhất từ phía người gởi tiền, đó là sự an toàn của chính đồng tiền gởi đó.

Ngoài những giải pháp chính yếu, tạo nên "Nghề" tiền gởi này, các Ngân hàng còn có các giải pháp mang tính tâm lý – xã hội mạnh mẽ để bổ sung – nhằm tạo ra sự hoàn hảo trong nghiệp vụ tiền gởi của Ngân hàng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cách quan niệm vốn chủ sở hữu của Ngân hàng và vai trò của nó trong kinh doanh Ngân hàng?
2. Phân tích thị phần khách hàng với từng loại tiền gởi mà Ngân hàng cung ứng?
3. Ngân hàng tự động rút tiền gởi thanh toán của khách hàng để thu nợ, khi khách hàng có một khoản nợ đến hạn. Hãy cho bình luận của cá nhân?
4. Giải pháp cạnh tranh tiền gởi chính yếu của Ngân hàng với 2 nhóm tiền gởi: Giao dịch và phi giao dịch là gì? Phân tích?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 3

DỊCH VỤ THANH TOÁN SÉC

Mục tiêu:

- Nắm được bản chất của séc trong giao dịch và vai trò của nó trong kinh doanh Ngân hàng.
- Nội dung của séc và các yếu tố: Bảo chứng, thời hạn, phản kháng và từ chối thanh toán séc.
- Các loại séc đặc biệt.
- Thanh toán séc: qua Ngân hàng hoặc chuyển nhượng.
- Như đã phân tích trong bài 2, nguồn vốn chủ yếu của các Ngân hàng là tiền gởi – Trong tiền gởi các Ngân hàng hướng tới trọng tâm tiền gởi giao dịch – mà tiền gởi giao dịch, người gởi có nhu cầu tìm kiếm Ngân hàng làm tốt dịch vụ – chi cho họ. Lãi suất và các giải pháp khác nhằm cạnh tranh tiền gởi này có ý nghĩa thứ yếu.
- Các dịch vụ Thanh toán và Ngân quỹ mà Ngân hàng cung cấp gồm nhiều loại nhằm đáp ứng nhu cầu của người gởi như: Séc, thẻ thanh toán – chuyển khoản, chuyển vốn, chuyển nhượng, nhờ thu…
- Tuy nhiên, séc vẫn là công cụ thanh toán phổ biến (cũng là phương tiện ra đời sớm nhất), kể cả so với các phương tiện hiện đại như thẻ thanh toán.
- Do vậy, thanh toán séc được đặt trọng tâm như biện pháp tất yếu trong cạnh tranh tiền gởi – chúng ta nghiên cứu nó với ý nghĩa này, chứ không phải ở góc độ của kế toán Ngân hàng.

1. KHÁI NIỆM

1.1. SÉC

Là một lệnh viết vô điều kiện, do chủ tài khoản phát hành để Ngân hàng hoặc định chế tài chính khác được phép thanh toán séc trả một số tiền có sẵn cho người hưởng thụ, là chính mình hoặc người thứ ba.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Như vậy Séc là một dạng đặc biệt của hối phiếu và trong đó có quan hệ giữa 3 chủ thể:

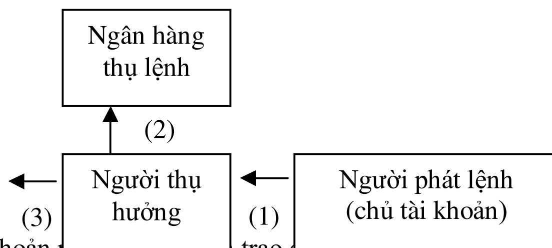
- Người phát lệnh (Drawer) là chủ tài khoản thực hiện việc phát hành séc.
- Người thụ lệnh (Drawer) là Ngân hàng.
- Người hưởng thụ (Beneficiary) là người được nhận tiền theo sự chỉ định của người phát lệnh được ghi trên tờ séc. Tuỳ theo mục đích sử dụng séc mà người hưởng thụ có thể là chính bản thân người phát lệnh hoặc người thứ ba.

Chú ý:

- Nếu người phát lệnh muốn rút tiền mặt từ tài khoản của mình để chi tiêu thì anh ta phát hành séc để rút tiền; séc này được gọi là séc rút tiền. Trên tờ séc người phát lệnh chỉ định rõ chính mình là người hưởng thụ. Vì vậy người phát lệnh có thể ghi tên mình vào chỗ người hưởng thụ trên tờ séc hoặc đơn giản có thể ghi: Chính tôi.
- Nếu chủ tài khoản muốn chuyển giao (cho, biếu) hoặc chi trả (về hàng hoá, dịch vụ, tài chính) một số tiền cho một người nào khác, anh ta phát hành một tờ séc và trao cho người đó. Bằng tờ séc này người chủ tài khoản ra lệnh cho Ngân hàng trả một khoản tiền cho người hưởng thụ được chỉ định hoặc theo lệnh của người hưởng thụ. Séc này được gọi là séc chi trả.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

SƠ ĐỒ THANH TOÁN SÉC



(1) Chủ tài khoản phát hành séc và trao cho người hưởng thụ.

(2) Người hưởng thụ xuất trình tờ séc cho Ngân hàng thụ lệnh để nhận tiền.

(3) Chuyển nhượng cho người hưởng thụ tiếp theo.

1.2. TIỀN BẢO CHỨNG (PROVISION)

Tiền bảo chứng là số tiền có sẵn của người phát lệnh ở Ngân hàng làm đảm bảo số tiền trên tờ séc phát hành. Số tiền có sẵn này có thể là tiền gởi của chủ tài khoản hoặc khoản tín dụng được Ngân hàng thoả thuận cấp cho chủ tài khoản. Tiền bảo chứng có 2 tính chất sau:

- Đầy đủ: Nghĩa là ít nhất phải bằng số tiền ghi trên tờ séc. Ví dụ: Mệnh giá của tờ séc là 100 triệu đồng thì số tiền bảo chứng: Số dư trên tài khoản tiền gởi hoặc hạn mức tín dụng còn sử dụng ít nhất là 100 triệu đồng.
- Khả dụng: Nghĩa là số tiền đó cho mục đích chi trả séc hay nói cách khác là không bị phong toả theo luật định hoặc cho một mục đích riêng. Ví dụ: Tiền phong tỏa ở Ngân hàng để xin cấp giấy phép thành lập doanh nghiệp, tiền phong toả khi doanh nghiệp bị tuyên bố phá sản được coi là không khả dụng.

Thời điểm tính tiền bảo chứng: Có hai phương pháp xác định:

- Thứ nhất: Tiền bảo chứng tính thời điểm phát hành séc.
- Thứ hai: Tiền bảo chứng tính từ lúc tờ séc được xuất trình ở Ngân hàng thụ lệnh.

Hầu như các Ngân hàng xác định cách thứ 2

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

1.3. THỜI HẠN XUẤT TRÌNH VÀ THỜI HẠN HIỆU LỰC CỦA SÉC

- Thời hạn xuất trình
  - Thời hạn xuất trình là thời hạn mà người hưởng thụ chuyển giao tờ séc cho Ngân hàng thụ lệnh để nhận tiền. Trong thời hạn này người phát hành sẽ đảm bảo đủ tiền để thanh toán, nếu thiếu tiền bảo chứng sẽ bị các hình thức chế tài.
  - Việc qui định thời hạn xuất trình có tác dụng thúc đẩy nhanh quá trình thanh toán.
  - Thời hạn xuất trình được tính từ ngày phát hành séc đến ngày xuất trình séc cho Ngân hàng thụ lệnh, nếu ngày cuối cùng là ngày nghỉ thì được gia hạn đến ngày tiếp theo.

- Thời hạn hiệu lực đối với Ngân hàng: Là thời hạn mà Ngân hàng đóng vai trò với tư cách là người thụ lệnh để chi trả cho tờ séc phát hành.

Lưu ý: Nếu tờ séc nộp vào Ngân hàng đã hết thời hạn xuất trình, nhưng còn trong thời hạn hiệu lực, người phát hành vẫn có trách nhiệm để thanh toán, nhưng người này chưa bị chế tài theo luật séc nếu trên tài khoản không đủ tiền bảo chứng.

Sau khi hết thời hạn hiệu lực của séc, Ngân hàng thụ lệnh hết nghĩa vụ thực hiện việc chi trả, nhưng người phát lệnh vẫn còn nghĩa vụ phải thanh toán cho người hưởng thụ vì tờ séc vẫn còn hiệu lực của một hợp đồng dân sự.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2. HÌNH THỨC CỦA SÉC

2.1. NHỮNG YẾU TỐ BẮT BUỘC

- Từ séc: từ này có thể viết phía trên tờ séc hoặc viết trên nội dung của tờ séc.
- Lệnh trả vô điều kiện một số tiền nhất định.

  Trên tờ séc phải ghi số tiền bằng số và bằng chữ và không được kèm theo điều kiện chi trả. Số tiền ghi trên tờ séc được gọi là mệnh giá và chỉ có mệnh giá duy nhất, có nghĩa là không được ghi lãi suất hoặc tiền lãi.

- Chỉ dẫn người thụ lệnh, tức tên Ngân hàng phải trả tiền.
- Địa điểm trả tiền: Là trụ sở chính hay chi nhánh của Ngân hàng mà người thụ lệnh mở tài khoản.
- Địa điểm và ngày phát hành séc.

Ghi nơi phát hành séc nhằm mục đích: khi có tranh chấp sẽ áp dụng pháp luật và xét xử thích hợp. Trong trường hợp không ghi nơi phát hành, lấy địa chỉ người phát lệnh coi như là nơi phát hành. Ngày phát hành séc có ý nghĩa về việc cứu xét năng lực hành vi dân sự, cũng như nhằm xác định các loại thời hạn.

Theo qui định của pháp luật, séc là loại hối phiếu trả ngay, tức là người hưởng thụ xuất trình khi nào thì Ngân hàng phải trả tiền lúc đó, miễn là nằm trong thời hạn qui định; vì vậy trên hối phiếu không có điều kiện về thời hạn trả tiền.

2.2. NHỮNG YẾU TỐ TUỲ ĐỊNH

- Trên tờ séc có thể ghi thêm điều khoản không theo lệnh hoặc không được chuyển nhượng và ghi tên người hưởng thụ – đây là séc định danh không thể chuyển nhượng được.
- Trên tờ séc có thể không ghi tên người hưởng thụ, thì đây là séc cầm tay.
- Trên tờ séc có thể chi trả theo lệnh và ghi tên người hưởng thụ – đây là séc ký danh, người hưởng thụ được phép chuyển nhượng bằng cách ký hậu.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Một người thứ ba có thể ký tên bảo lãnh trên tờ séc để trả thay cho người phát lệnh khi người này không có khả năng chi trả.

Trên thực tế các Ngân hàng in mẫu séc để cấp phát cho khách hàng của mình. Trên mẫu này đã in sẵn 1 phần các yếu tố bắt buộc và người phát lệnh chỉ cần điền thêm và ký tên.

2.3. CÁC YẾU TỐ CẤM GHI TRÊN TỜ SÉC

- Đặt điều kiện
- Kỳ hạn trả tiền
- Lãi suất hoặc mức lãi

3. CHUYỂN NHƯỢNG SÉC

Ngoài việc nộp séc vào Ngân hàng để thanh toán, séc còn có thể chuyển nhượng. Mỗi hình thức séc có một cách chuyển nhượng khác nhau (phải chuyển nhượng toàn bộ số tiền – sau chuyển nhượng, người chuyển nhượng vẫn còn trách nhiệm trên séc).

3.1. SÉC VÔ DANH

Trên tờ séc này không ghi tên người hưởng thụ, vì vậy việc chuyển nhượng loại séc này được thực hiện bằng cách trao tay như chuyển nhượng giấy bạc Ngân hàng. Người nào nắm giữ tờ séc một cách hợp pháp đều được Ngân hàng thụ lệnh chi trả.

3.2. SÉC KÝ DANH

Là séc có ghi tên ngươiø hưởng thụ và người này được quyền chuyển nhượng cho người khác bằng cách ký hậu.

3.3. SÉC ĐỊNH DANH

Là loại séc có ghi tên người hưởng thụ hay chỉ có người này mởùi được Ngân hàng thụ lệnh chi trả, hay nói cách khác người hưởng thụ được chỉ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

định trên tờ séc không được chuyển nhượng cho ngươiø khác bằng cách ký hậu.

Trên loại séc này thường ghi câu “không được chuyển nhượng “

4. PHẢN KHÁNG VÀ VIỆC TỪ CHỐI THANH TOÁN SÉC CỦA NGÂN HÀNG

4.1. SỰ PHẢN KHÁNG

Phản kháng về việc trả tiền cho tờ séc phát hành là hành vi ngăn chặn Ngân hàng thụ lệnh trả tiền khi người thụ hưởng xuất trình séc.

- Các trường hợp phản kháng:
  - Trong trường hợp séc bị mất, người phát hành và các người liên quan thông báo yêu cầu ngăn chặn không thực hiện việc chi trả
  - Trong trường hợp người hưởng thụ bị toà án tuyên bố phá sản, toà án kinh tế được quyền yêu cầu ngăn chặn việc chi trả séc.
  - Khi nhận được thông báo ngăn chặn về việc chi trả séc, Ngân hàng phải tiến hành phong toả số tiền bằng với số tiền ghi trên tờ séc xuất trình. Nếu Ngân hàng thực hiện việc chi trả sau khi đã nhận được thông báo phản kháng thì phải bồi thường thiệt hại cho người có liên quan.

- Giải toả việc thanh toán séc sau khi đã bị phản kháng: Đối với những tờ séc bị phản kháng và số tiền của tờ séc bị phong toả, Ngân hàng thụ lệnh chỉ được giải toả để thanh toán trong các trường hợp sau:
  - Người phát hành séc và người hưởng thụ có đơn đề nghị giải toả.
  - Người phát hành séc có đơn đề nghị giải toả và cam kết chịu trách nhiệm về việc chi trả.
  - Người phát hành séc xin huỷ bỏ việc phản kháng của mình trước đây.
  - Toà án quyết định giải toả tờ séc bị ngăn chặn.

Cần lưu ý, người hưởng thụ có quyền khiếu nại khi việc phản kháng tờ séc không có lý do chính đáng và yêu cầu toà án quyết định giải toả. Nếu quả thật là việc ngăn chặn không hợp pháp, toà án sẽ quyết định giải toả để Ngân hàng thụ lệnh thực hiện việc chi trả cho người hưởng thụ.

4.2. VIỆC TỪ CHỐI THANH TOÁN SÉC

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Ngân hàng thụ lệnh được quyền từ chối việc thanh toán séc với các lý do sau đây:

- Không hộ đủ các điều kiện về hình thức.
- Séc giả
- Tờ séc bị tẩy xoá
- Không hoặc thiếu tiền bảo chứng
- Quá thời hạn hiệu lực
- Tờ séc bị phản kháng

4.3. NHỮNG BIỆN PHÁP BẢO VỆ SỰ AN TOÀN CỦA VIỆC THANH TOÁN SÉC

Séc là một công cụ thanh toán phổ biến, do vậy các quy định của pháp luật, cũng như của Ngân hàng trung ương thường nêu lên các hình thức chế tài, các biện pháp ngăn chặn các hành vi lừa đảo, gây trở ngại trong việc lưu thông séc nhằm bảo vệ quyền lợi của người hưởng thụ, người phát hành, Ngân hàng thụ lệnh và cả lợi ích của xã hội.

- Những biện pháp ngăn chặn và phòng ngừa hành vi vi phạm:
  - Khách hàng ngay khi mở tài khoản để thanh toán séc phải khai báo lý lịch của mình và Ngân hàng nơi mở tài khoản séc phải xác minh lý lịch đó.
  - Trước khi cấp sổ séc cho khách hàng sử dụng phải tham khảo thông tin ở Ngân hàng trung ương, xem khách hàng của mình có ở trong tình trạng cấm sử dụng séc không.
  - Khi khách hàng phát hành séc không tiền bảo chứng Ngân hàng phải áp dụng các biện pháp sau:
    - Ngăn cấm không cho chủ tài khoản tiếp tục sử dụng séc và thu hồi sổ séc đã cấp.
    - Thông báo cho Ngân hàng trung ương về việc phát hành séc không tiền bảo chứng.
  - Không thực hiện chi trả cho những tờ séc bị phản kháng.
  - Có biện pháp ngăn chặn kịp thời séc giả hoặc có nghi vấn giả.

- Hình thức chế tài đối với những khách hàng phát hành séc không tiền bảo chứng
  - Cấm không cho sử dụng séc trong một thờ hạn nhất định;

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Phạt bằng tiền;
- Phạt tù (tuỳ quốc gia)

5. CÁC LOẠI SÉC ĐẶC BIỆT

5.1. SÉC BẢO CHI

Séc bảo chi là loại séc được Ngân hàng xác nhận có đủ tiền bảo chứng và đảm bảo chi trả tờ séc khi xuất trình cho Ngân hàng thụ lệnh (chủ tài khoản đã chuyển tiền vào tiền gởi séc bảo chi)

5.2. SÉC HOÀNH TUYẾN

Sử dụng loại séc này, người hưởng thụ không được rút tiền mặt mà chỉ được thanh toán bằng cách ghi có vào tài khoản Ở Ngân hàng.

Séc hoành tuyến cũng được sử dụng mẫu séc thông thường nhưng có thêm 2 gạch chéo song song.
Séc hoành tuyến có 2 loại:

- Séc hoành tuyến thông thường: Trên tờ séc chỉ có 2 gạch chéo song song, không ghi tên Ngân hàng nhận séc để thu ngân. Với loại séc này người hưởng thụ có thể nhờ bất cứ Ngân hàng nào thu ngân cũng được.
- Séc hoành tuyến đặc biệt: Giữa hai gạch chéo song song có ghi tên một Ngân hàng và chỉ có Ngân hàng này mởùi được phép thu ngân.

5.3. SÉC NGÂN HÀNG

Là loại séc do Ngân hàng phát hành để cho một chi nhánh của mình hoặc một Ngân hàng đại diện trả tiền cho người hưởng thụ. Loại séc này thường được áp dụng trong hai trường hợp sau:

- Người chủ nợ không muốn nhận séc do người thiếu nợ phát hành, mà yêu cầu nhận séc do chính Ngân hàng phát hành. Trong trường hợp này người chi trả đến Ngân hàng xin Ngân hàng phát hành một tờ séc mà người hưởng thụ là chủ nợ.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Người không có tài khoản ở Ngân hàng muốn trả nợ cho một người nào đó ở nơi khác. Trong trường hợp này anh ta có thể nộp tiền mặt vào Ngân hàng để có thể nhận séc do Ngân hàng phát hành.

5.4. SÉC DU LỊCH

Những người có tài khoản ở Ngân hàng hoặc không có tài khoản, khi đi đến một địa phương khác hoặc ra nước ngoài đều có thể mua séc do ngân hàng phát hành. Trên tờ séc người mua đứng tên người hưởng thụ.

CÂU HỎI

1. Chứng minh séc là một hối phiếu và hãy nêu quan hệ giữa những người tham gia thanh toán séc?
2. Từng trường hợp sử dụng séc đặc biệt?
3. Phương pháp chuyển nhượng séc và ý nghĩa của nó.
4. Yếu tố căn bản mà séc chưa được sử dụng phổ biến ở Việt Nam.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

BÀI 4

QUI TRÌNH TÍN DỤNG

Mục tiêu:

- Nắm được bản chất tín dụng nói chung và tín dụng Ngân hàng nói riêng.
- Định hình các loại tín dụng Ngân hàng dành cho từng loại tín dụng này.
- Nhận thức được quy trình cấp một khoản tín dụng Ngân hàng – Như một đặc trưng của "Nghề" kinh doanh Ngân hàng – cho dù là loại tín dụng nào.

1. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

1.1. KHÁI NIỆM

Cũng như thuật ngữ "Ngân hàng", thuật ngữ "Tín dụng" khó đưa ra một định nghĩa chung. Bản thân tín dụng xuất phát từ chữ Latinh Credo (tin tưởng – tín nhiệm), nhưng trong quan hệ tài chính hoặc cuộc sống, nó được hiểu khác nhau, tuỳ góc độ nhìn nhận nó.

Có thể đưa ra các cách nhìn:

- Tín dụng là sự chuyển dịch quỹ cho vay từ người cho vay sang người đi vay. Nếu xét trên góc độ chuyển dịch quỹ.
- Tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả – nếu xét trong một quan hệ tài chính cụ thể.
- Tín dụng ở nghĩa hẹp được hiểu như một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Tuy nhiên, nếu xét ở góc độ Ngân hàng, mà cụ thể là chức năng của nó, thì tín dụng được hiểu là: Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay (Ngân hàng và các định chế tài chính) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

Như vậy, về bản chất, quan hệ giao dịch tín dụng này được cấu tạo bởi những hành vi sau:

- Bên cho vay chuyển giao cho bên đi vay một lượng tài sản nhất định.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Bên đi vay được sử dụng tạm thời lượng giá trị tài sản đó trong một thời gian nhất định.
- Bên đi vay phải hoàn trả vô điều kiện cho bên đi vay sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận – Thông thường giá trị được hoàn trả lớn hơn giá trị lúc cho vay – phần lớn hơn này là lợi tức.

Thực tế, quan hệ tín dụng với những khái niệm ấy được tồn tại đa dạng và chứa đựng mọi chủ thể tham gia. Ví dụ:

- Quan hệ giữa nhà nước với các chủ thể khác, dưới hình thức phát hành công trái, tín phiếu kho bạc (Tín dụng nhà nước).
- Quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp với nhau, dưới hình thức mua bán chịu – qua các thương phiếu (Tín dụng thương mại).
- Quan hệ tín dụng giữa doanh nghiệp với các chủ thể khác, dưới hình thức phát hành trái phiếu, bán hàng trả góp.
- Quan hệ tín dụng giữa các Ngân hàng (định chế tài chính khác) với chủ thể khác, dưới hình thức tiền gởi, cho vay (Tín dụng Ngân hàng)…

Riêng Ngân hàng tham gia quan hệ tín dụng với 2 tư cách: vừa là người đi vay, vừa là người cho vay.

1.2. CÁC LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Tuỳ mục tiêu nghiên cứu, mục tiêu quản trị mà người ta chia tín dụng Ngân hàng thành các loại khác nhau:

1.2.1. Xét theo mục đích

Tín dụng Ngân hàng gồm:

- Cho vay kinh doanh bất động sản: gồm các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn; dài hạn tài trợ cho việc mua đất canh tác, nhà cửa và bất động khác.
- Cho vay nông nghiệp: Loại vay nhằm hỗ trợ nông dân trong sản xuất.
- Cho vay công nghiệp và thương mại: Loại vay giúp doanh nghiệp trang trải các chi phí trong sản xuất.
- Cho vay cá nhân: Là loại đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân.

- Cho vay với các tổ chức tài chính: Là loại tín dụng dành cho tín dụng Ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.
- Tài trợ thuê mua: Tín dụng Ngân hàng mua thiết bị, máy móc… cho khách hàng thuê.
- Cho vay khác: Gồm các loại không xếp hạng trên và các khoản cho vay kinh doanh chứng khoán.

1.2.2. Xét theo thời hạn

Tín dụng gồm 3 loại

- Cho vay ngắn hạn: loại vay có thời hạn đến 12 tháng
- Cho vay trung hạn: loại vay có thời hạn từ 12 tháng đến 60 tháng
- Cho vay dài hạn: loại vay có thời hạn trên 5 năm

1.2.3. Xét theo đảm bảo

Tín dụng gồm 2 loại

- Cho vay có đảm bảo: Biểu hiện ở việc cầm giữ vật thế chấp, cầm cố nào đó hoặc qua một bảo lãnh bên thứ ba. Aùp dụng với khách hàng có: sự yếu kém về tài chính (lý do thông thường nhất) hoặc kỳ hạn cho vay dài hoặc do tâm lý cho Ngân hàng khi không đánh giá được ý chí trả nợ từ phía người vay.
- Cho vay khôngù đảm bảo: Là loại cho vay ngược lại, nó được dựa trên sự liêm khiết và tài chính của người vay, lợi tức có thể được trong tương lai. (Trái với điều người ta vẫn tin, những khoản cho vay lớn nhất được một số Ngân hàng thực hiện lại dựa trên cơ sở không đảm bảo) cũng cần chú ý là không phải chỉ có doanh nghiệp là những đơn vị duy nhất được vay không đảm bảo – mà nó bao gồm cả các cá nhân.

1.2.4. Căn cứ vào phương thức cấp tín dụng

Tín dụng gồm 2 loại

- Cho vay trực tiếp: Loại vay Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng và khách hàng trả trực tiếp cho Ngân hàng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Cho vay gián tiếp: loại vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh còn trong thời hạn thanh toán (chiết khấu, factoring …)

1.2.5. Căn cứ vào phương thức hoàn trả

- Cho vay trả góp: Loại vay khách phải trả hết cả gốc và lãi theo định kỳ.
- Cho vay phi trả góp (Hay theo yêu cầu): Loại vay khách hàng trả gốc và lãi khi có yêu cầu và không đều ở một kỳ nào đó.

2. QUI TRÌNH TÍN DỤNG

2.1. SƠ ĐỒ TỔNG QUÁT

- Các Ngân hàng đều thiết laạp quy trình tín dụng cho chính mình. Do đều đạt đến mục tiêu của tín dụng nên qui trình tín dụng ở các Ngân hàng về cơ bản là giống nhau; tuy nhiên phải lưu ý là do qui mô Ngân hàng, số và chất lượng đội ngũ nhân sự, cấu trúc loại cho vay, khả năng và trình độ ứng dụng công nghệ … mà các bước của qui trình và chi tiết của từng bước là có sự khác biệt giữa các loại tín dụng cũng như giữa các Ngân hàng.
- Việc thực hiện hiện từng bước trong qui trình, về quản trị, có thể được giao phó cho nhân viên tín dụng hoặc tổ chức thành các bộ phận chuyên môn hoá cho từng bước, tuỳ theo qui mô Ngân hàng, đội ngũ nhân sự hoặc loại tín dụng.
- Qui trình tín dụng được xây dựng giúp cho Ngân hàng
  - Là cơ sở xây dựng mô hình tổ chức các bộ phận trong Ngân hàng.
  - Xác định nhiệm vụ đến từng nhân viên và bộ phận cũng như sự phối hợp giữa họ.
  - Là cơ sở cho việc kiểm soát tiến trình cấp tín dụng và điều chỉnh chính sách Tín dụng.
  - Là yếu tố cấu thành sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng.

Đặt vấn đề về việc xây dựng một qui trình có nhiều cách; Nếu xét theo các giai đoạn thì sơ đồ tổng quát của Qui trình này – tạo nên “Nghề” cho vay – như sau:

Quy trình tín dụng với 3 giai đoạn chính

GĐ 1	GĐ 2	GĐ 3

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.



Trong đó:

- Ở giai đoạn I: (Từ đề nghị vay đến quyết định cho vay) gồm các bước:
  - Giới thiệu và hồ sơ tín dụng
  - Phân tích tín dụng
  - Quyết định cho vay

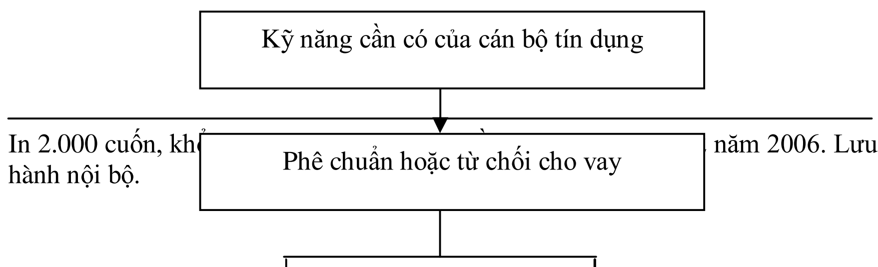
- Ở giai đoạn II: (Từ Quyết định cho vay đến rút vốn) gồm các bước:
  - Thiết lập các hồ sơ tín dụng
  - Giải Ngân khoản vay

- Ở giai đoạn III: Gồm các bước:
  - Giám sát khoản vay
  - Thu nợ và xử lý nợ
  - Thanh lý tín dụng

2.2. NỘI DUNG NGHIỆP VỤ Ở MỖI GIAI ĐOẠN TRONG QUI TRÌNH TÍN DỤNG

2.2.1. Giai đoạn I

Trước hết cần biết rằng kỹ năng cần có ở nhân viên tín dụng ở giai đoạn này là phê chuẩn hoặc từ chối khoản vay – Mà điều này phụ thuộc 2 phẩm chất cần có: kỹ năng đánh giá và kỹ năng kỹ thuật, với sơ đồ như sau:



In 2.000 cuốn, kh... năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Giai đoạn I được tiến hành, với các bước:

a. Giới thiệu và hồ sơ tín dụng:

Hầu hết các khoản cho vay dành cho cá nhân được bắt đầu bằng việc các cá nhân đều đến gặp nhân viên Ngân hàng và ngược lại cho vay kinh doanh thường được bắt đầu bằng việc tiếp xúc giữa cán bộ tín dụng và đại diện các hãng kinh doanh qua việc ghé thăm hãng:

- Các Ngân hàng giới thiệu về yêu cầu chính sách tín dụng của mình và thuyết phục khách hàng mở tài khoản hoặc giúp khách hàng ra quyết định vay vốn.
- Nếu khách hàng chấp nhận, muốn đề nghị vay thì anh ta phải hoàn tất cuộc phỏng vấn của cán bộ tín dụng về lý do vay; tính cách và độ trung thực; các hiểu biết khác mà cán bộ tín dụng cần biết. Đồng thời khách hàng phải hoàn tất bộ hồ sơ yêu cầu cấp tín dụng. Bộ hồ sơ này tạo nên lượng thông tin sơ cấp về khách; số lượng giấy tờ trong bộ hồ sơ nhiều hay ít phụ thuộc vào:
    - Loại khách hàng: Khách quan hệ lần đầu; khách là doanh nghiệp (tất nhiên tuỳ cơ cấu các loại doanh nghiệp nữa) sẽ là nhiều chi tiết so với khách hàng đã thiết lập quan hệ tín dụng hoặc khách hàng cá nhân.

- Qui mô và thời hạn Tín dụng: Yêu cầu về thông tin hồ sơ tín dụng tăng lên khi qui mô và thời hạn vốn Tín dụng được cấp lớn lên.
- Loại và phương thức cấp tín dụng: Thông thường với các loại và phương thức tiềm ẩn rủi ro cao Ngân hàng yêu cầu cung cấp thông tin nhiều hơn.

Quá trình cạnh tranh Ngân hàng đòiø hỏi Ngân hàng yêu cầu bộ hồ sơ từ phía khách hàng phải hợp lý: nếu nhiều quá vừa không cần thiết đối với loại khách hàng đó vừa yếu đi sức cạnh tranh và ngược lại. Nhưng tựu chung chế độ thông tin sơ cấp của Ngân hàng về khách hàng, quy định bộ hồ sơ gồm 4 nhóm:

- Giấy đề nghị cấp tín dụng
- Tài liệu chứng minh năng lực pháp lý của khách hàng
- Tài liệu liên quan tới đảm bảo tín dụng hoặc điều kiện cấp tín dụng đặc thù cầm cố, thế chấp, bảo lãnh…)
- Tài liệu chứng minh khả năng hoàn trả vốn tín dụng (ý tưởng kinh doanh, báo cáo tài chính, hợp đồng kinh tế…)

⇒ Kết thúc bước này là Ngân hàng có trong tay giấy đề nghị vay và bộ hồ sơ hoàn chỉnh phản ánh thông tin sơ cấp về khách hàng.

b. Phân tích tín dụng

Sau khi đã cấp cho khách một biên lai ghi nhận số giấy tờ đã nhận được và hẹn ngày khách trở lại. Ngân hàng tiến hành bước phân tích tín dụng.

- Mục tiêu cơ bản của phân tích tín dụng là định lượng các rủi ro có liên quan tới khoản vay được cấp để từ đó có kết luận tổng quát: phê chuẩn hoặc từ chối cho vay (Ngoài mục tiêu này là sự đánh giá tính chính xác của các thông tin do khách hàng cung cấp; hoặc thông qua phân tích Ngân hàng có thể cải tạo một đề nghị vay không tốt thành tốt khi khách hàng không am hiểu).
- Phương pháp, thông tin và nội dung phân tích được thực hiện ở bài 5.

c. Quyết định tín dụng

- Kết quả của phân tích tín dụng được sắp xếp có thứ tự trên tờ trình tín dụng; với các kết quả này, Ngân hàng tiến hành đối chiếu với chính sách tín dụng của mình và các quy định trong hoạt động của Ngân hàng Trung ương để ra quyết định tín dụng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Trong thực tế, kết quả phân tích tín dụng cho thấy khách hàng thường không đủ tiêu chuẩn tín dụng – Do vậy, việc ra quyết định tín dụng dễ có khuynh hướng: Hoặc là cho vay khách hàng xấu; hoặc là từ chối khách hàng tốt – Tai hại của cả hai khuynh hướng này là rất xấu. Cũng vì lẽ đó mà vai trò của hệ thống quản trị ra quyết định được đề cao: Nó khởi điểm từ đề xuất của cán bộ tín dụng (trên tờ trình); rồi đến trưởng bộ phận tín dụng (cũng có thể là hội đồng tín dụng); rồi đến giám đốc (tổng giám đốc) Ngân hàng – tuỳ vào quy định quyền phán quyết trong cơ cấu quản trị ở mỗi Ngân hàng.

2.2.2. Giai đoạn II

Gồm các bước:

- Thiết lập hồ sơ tín dụng: Nội dung của bước này là pháp lý hoá quan hệ tín dụng thông qua việc ký kết hợp đồng tín dụng; hợp đồng thế chấp và cầm cố; hợp đồng bảo lãnh (nếu có) - Chú ý người ký hợp đồng là người đại diện theo pháp luật của Ngân hàng (hoặc là giám đốc, tổng giám đốc hoặc uỷ quyền). Kết thúc bước này hồ sơ vay của Ngân hàng được thiết lập với đầy đủ tính pháp lý của nó: giấy đề nghị vay; phương án kinh doanh; báo cáo tài chính; hợp đồng kinh tế; hợp đồng đảm bảo tín dụng; hợp đồng bảo lãnh; hợp đồng tín dụng.
- Giải ngân
    - Ngân hàng thực hiện hợp đồng tín dụng thông qua việc giải ngân cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng và các điều kiện chung, cụ thể được ký trong hợp đồng tín dụng.
    - Thời điểm giải ngân phụ thuộc cam kết hợp đồng tín dụng – cam kết này được dựa trên nguyên tắc tiền vay được phát một lần hoặc nhiều lần tuỳ tiến độ thực hiện ý tưởng kinh doanh của khách hàng – có thể xây thành lịch giải ngân.
    - Giải ngân có thể kèm điều kiện hoặc không – Nếu có điều kiện (đã thoả thuận trong hợp đồng) Ngân hàng có thể từ chối cấp tiền vay.
    - Căn cứ để giải ngân: Là các chứng từ thể hiện tiến độ thực hiện ý tưởng kinh doanh: hợp đồng và chứng từ cung cấp hàng hoá; khối lượng xây lắp hoàn thành; các thương phiếu hoặc các khoản phải thu.
    - Nhân viên giải ngân thuộc bộ phận kế toán mà không phải người ra quyết định tín dụng.

2.2.3. Giai đoạn III

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Gồm các bước:

a. Giám sát khoản vay (còn gọi là tái xét)

- Mục tiêu chính yếu (và nằm trong quyền hạn Ngân hàng) là việc thực hiện các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Từ đó kiểm soát được mức rủi ro tiềm ẩn phát sinh, nhằm xác định được thái độ của Ngân hàng đối với khoản vay (Quản lý sát sao, dự phòng, xử lý…)

- Phương án giám sát gồm nhiều cách:
  - Viếng thăm tại chỗ: Địa điểm kinh doanh hoặc nơi cư trú của khách.
  - Giám sát các báo cáo tài chính định kỳ thông qua việc yêu cầu khách gởi các báo cáo này theo định kỳ.
  - Giám sát hoạt động các tài khoản của khách hàng tại Ngân hàng.

- Nội dung giám sát: Ngoài phương pháp viếng thăm tại chỗ, Ngân hàng có thể kiểm soát được các yếu tố định tính (ý chí trả nợ, pháp lý, mục đích…) thì căn bản nội dung kiểm soát là yếu tố đã thoả thuận trong hợp đồng, mà các yếu tố chính là:
  - Mục đích vay
  - Kiểm soát các điều khoản ràng buộc đã có trong hợp đồng:
    - Nộp báo cáo tài chính.
    - Bảo hiểm tiền vay
    - Các hệ số tài chính: Thanh khoản hoạt động, đòn cân nợ, lợi nhuận….
    - Vốn
    - Các giới hạn trong việc mua cổ phiếu, đầu tư, mua sắm tài sản cố định, sát nhập…
  - Đảm bảo tiền vay: Giám sát các tiêu chuẩn tài sản đảm bảo (pháp lý, giá trị, thị trường…) của vật cầm cố, thế chấp, bảo lãnh…

- Kết quả giám sát được lập thành biên bản theo từng định kỳ hoặc đột xuất – kết quả này là căn cứ để xếp hạng lại hồ sơ vay (Hạng biểu hiện mức rủi ro tiềm ẩn của hồ sơ). Từ các hạng cụ thể này – Ngân hàng có thái độ cụ thể của mình: thu nợ; dùng các biện pháp ngừa hoăïc xử lý với các hồ sơ có vấn đề.

b. Thu nợ và xử lý nợ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Nghĩa vụ trả nợ thuộc khách hàng – thường lịch trả nợ được ấn định trong hợp đồng tín dụng.
- Ngân hàng sẽ thông báo cho khách hàng biết số tiền phải thanh toán trước mỗi kỳ hạn – Khi trả hết nợ của các kỳ, nghĩa vụ của khách hàng hoàn thành, Ngân hàng tiến hành giải chấp.
- Các khoản nợ không đúng kỳ hạn từng kỳ Ngân hàng có thể linh hoạt bằng biện pháp kinh doanh của mình như:
  - Điều chỉnh kỳ hạn
  - Gia hạn nợ
  - Đảo nợ (phương pháp ký hợp đồng mởùi để thanh lý hợp đồng cũ)
  - Chuyển nợ quá hạn
- Việc xử lý nợ được thực hiện với các món nợ có vấn đề, sau kết quả của tái xét, với các biện pháp hoặc là khai thác, hoặc là thanh lý (Ở bài cuối)

c. Thanh lý tín dụng

Với 2 trường hợp được tiến hành:

- Thanh lý mặc nhiên: Khi khách hàng trả nợ đầy đủ và đúng hạn.
- Thanh lý bắt buộc: Khi khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng, mà các giải pháp có tính khai thác không thành công.

CÂU HỎI

1. Ý nghĩa của quy trình tín dụng trong kinh doanh Ngân hàng?
2. Kết thúc mỗi bước, mỗi giai đoạn Ngân hàng hoàn thành được mục tiêu gì?
3. Giai đoạn có ý nghĩa quyết định đến sự thành, bại của khoản vay? Vì sao?
4. Các loại hình tín dụng sau thuộc ngắn, trung hay dài hạn:
   - Tín dụng tiêu dùng
   - Tín dụng trực tiếp
   - Cho thuê tài chính

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 5

LÝ THUYẾT RA QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG (HAY PHÂN TÍCH TÍN DỤNG)

Mục tiêu:

- Thông tin dùng cho phân tích
- Phương pháp phân tích
- Nội dung phân tích

1. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1.1. KHÁI NIỆM

- Quá trình phân tích tín dụng là quá trình Ngân hàng:
  - Định liệu mức độ rủi ro có thể chấp nhận được không từ phía khoản vay?
  - Lợi nhuận có phù hợp với rủi ro đã định liệu hay không?

  Ngoài ra, trong một số trường hợp nó còn có ý nghĩa cải tạo một khoản vay không hợp lý thành một khoản vay hợp lý – Khi người vay tỏ ra chưa am hiểu mình hay điều kiện vay vốn của Ngân hàng.

- Ý nghĩa: Phân tích tín dụng mang lại:
  - Đảm bảo một lợi nhuận hiện hữu cho Ngân hàng: khi khách hàng trả được nợ.
  - Tạo môi trường kinh doanh khác cho Ngân hàng: người vay sẽ sử dụng các dịch vụ khác của Ngân hàng khi họ được vay.
  - Tạo điều kiện marketing tốt nhất, khi khuyến khích khách hàng tới Ngân hàng này.

1.2. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

- Nên nhớ rằng:
  - Không có trường hợp cho vay nào là giống nhau; tuy nhiên các nguyên tắc cho vay có thể áp dụng trong các trường hợp khác nhau.
  - Chủ tiệm cầm đồ; có thể nói không cần phân tích tín dụng, mà cần đánh giá món đồ – ngân hàng cho vay thì thay vào đó là phân tích tín dụng.
  - Là cán bộ tín dụng – là người đại diện Ngân hàng và chịu trách nhiệm đề xuất của mình, do vậy:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

    - Phải phân tích cẩn thận
    - Ngay cả khi cẩn thận rồi cũng có rủi ro, do vậy phải đánh giá được chính sự quyết định của mình
  - Sai lầm trong phân tích phổ thông là: Cấp tín dụng cho khách mà không thu được nợ hoặc từ chối một khách hàng có thể trả được nợ. Nó xảy ra khi hoặc tuỳ tiện hoặc là lý tưởng hoá người vay.
  - Cuối cùng là: Một câu hỏi luôn phải đặt ra: Nếu là tiền của tôi thì liệu tôi có cho vay hay không? Bởi vì trò chơi tiền tệ cho thấy: cứ 10 triệu cho vay bị mất, Ngân hàng phải cho vay 1 tỷ đồng với lãi suất một phần trăm trong vòng một năm để hoàn laiï số tiền bị mất đó.

- Nhiệm vụ của phân tích tín dụng được xác định cụ thể là:
  - Một: Mức độ tin cậy đối với người vay được thể hiện ở:
    - Thiện chí trả nợ
    - Khả năng trả nợ
  - Hai: Xác lập được hợp đồng có cấu trúc hợp pháp và thoả mãn yêu cầu của các bên.
  - Ba: Xác lập quyền đối với tài sản và thu nhập của khách hàng để xử lý khi khoản vay có vấn đề.

- Phương pháp phân tích: Để đánh giá mức độ tin cậy với người vay – yếu tố chính yếu của phân tích tín dụng, các Ngân hàng tuỳ vào loại hình khách hàng, qui mô vốn… mà có thể dùng các phương pháp:
  - Phương pháp phán đoán
  - Phương pháp tính điểm

Có thể hình dung 2 phương pháp này qua bảng so sánh:

Phương pháp tính điểm	Phương pháp phán đoán
+ Đặc trưng là lượng hóa các yếu qua điểm → Quyết định + Dựa trên những dữ liệu lịch sử qua phương pháp thống kê + Lợi thế: Nhanh – chi phí thấp + Hạn chế chính: Không linh hoạt	+ Đặc trưng là đánh giá định tính của các chuyên gia → Quyết định + Dựa trên kiến thức của chuyên gia qua các tiêu chí đánh giá + lợi thế: Chậm – chi phí cao + Hạn chế chính: Tính chủ quan

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Về căn bản, ở cả hai phương pháp – phân tích tín dụng giống nhau ở tất cả các Ngân hàng, nhưng ở một số Ngân hàng, người ta nhấn mạnh đến một số chức năng này, còn những Ngân hàng khác lại nhấn mạnh đến một số nội dung khác – Các bước phân tích gồm:

- Thu thập thông tin có ý nghĩa đối với phân tích tín dụng.
- Tổng hợp và phân tích thông tin thu thập được theo mục tiêu Ngân hàng để có kết luận về phân tích tín dụng.
- Lưu giữ lại thông tin để sử dụng trong tương lai.

2. THU THẬP THÔNG TIN CHO PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Lượng thông tin và chất lượng thông tin là yếu tố đầu tiên quyết định kết quả phân tích – Nguồn thông tin các Ngân hàng thường sử dụng bao gồm:

2.1. THÔNG TIN TỪ CHÍNH HỒ SƠ XIN VAY CỦA KHÁCH HÀNG

Các khách hàng đều phải cung cấp cho Ngân hàng các thủ tục vay trong đó các yếu tố chính phải có như: pháp lý người vay; ý tưởng kinh doanh; báo cáo tài chính các loại; hồ sơ đảm bảo tiền vay… nó tạo nên nguồn thông tin chính trong phân tích tín dụng sau này.

2.2. THÔNG TIN TỪ CÁC CUỘC PHỎNG VẤN TRỰC TIẾP NGƯỜI VAY

Kết quả một cuộc phỏng vấn có thể đưa ra các thông tin về:

- Lý do vay và lý do đó có đáp ứng được so với yêu cầu của chính sách tín dụng hay không?
- Nhận biết ở nhiều mức độ khác nhau về tính thật thà và khả năng của người vay.
- Các thông tin mà trong bộ hồ sơ vay không thể hiện, như: Lịch sử và phát triển của ngành kinh doanh; kiến thức của đội ngũ nhân sự chủ chốt; bản chất của các sản phẩm dịch vụ; thế cạnh tranh của khách hàng; nguồn nguyên liệu…
- Điều chỉnh và có lời khuyên mang tính tư vấn cho người vay
- Chỉ ra các thông tin thiếu để bổ sung

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Chú ý rằng: Chất lượng của thông tin phỏng vấn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, như: Khách hàng hoặc lĩnh vực kinh doanh mới hay quen thuộc với Ngân hàng; mục đích và qui mô cho vay; địa điểm và thời gian phỏng vấn; kinh nghiệm và kỹ năng của nhân viên phỏng vấn khi phải đối mặt với những trở ngại vốn dĩ rất khó trong phỏng vấn, đó là: Khó biến các ý tưởng thành lời, tác động hào quang của khách hàng, định kiến hoặc giữ kẽ, hiểu sai sự cảm nhận của bản thân…

2.3. THÔNG TIN TỪ KẾT QUẢ ĐIỀU TRA TRỰC TIẾP

Ngân hàng được phép thực hiện các cuộc viếng thăm khách hàng vay (đặc biệt là các doanh nghiệp). Nhân viên tín dụng có thể nhận được thông tin đáng kể về:

- Môi trường kinh doanh trong khu vực: như các hoạt động công nghiệp, thương mại, nguồn nhân lực, nguyên liệu…
- Mức độ phát triển của doanh nghiệp và trình độ quản trị thông qua các biểu hiện: tài sản, tổ chức, tính hữu hiệu trong hoạt động của nhân viên, tính cân bằng trong hoạt động – Đặc biệt chú ý, nếu là doanh nghiệp sản xuất quan sát trang thiết bị và sơ đồ sản xuất theo hướng không tạo ra sự đình trệ. Nếu là doanh nghiệp bán lẻ thì quan sát tính nhộn nhịp của nó vì nó biểu hiện sức mạnh của doanh nghiệp và khả năng của đội ngũ bán hàng.

2.4. THÔNG TIN TỪ SỔ SÁCH CỦA BẢN THÂN NGÂN HÀNG

Ngân hàng lưu trữ hồ sơ tập trung của cả người gởi tiền và người vay.

Nguồn lưu trữ này có thể cho thấy:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tình hình trả nợ các khoản vay trước đây
- Số dư tiền gởi
- Thói quen chi tiêu

2.5. THÔNG TIN TỪ BÊN NGOÀI

Bao gồm:

- Thông tin từ trung tâm thông tin của hệ thống Ngân hàng được tổ chức bởi Ngân hàng Trung ương hoặc tổ chức theo tính cách các hiệp hội Ngân hàng.
- Thông tin từ các Ngân hàng khác đã có mối liên hệ với doanh nghiệp đề nghị vay.
- Thông tin từ bạn hàng của khách hàng vay với các thông tin căn bản như: thanh toán của khách hàng; các khoản nợ quá hạn hoặc bất hợp pháp; chất lượng sản phẩm hoặc uy tín của khách hàng.
- Thông tin từ các cơ quan truyền thông, báo chí, ấn phẩm của cơ quan chính phủ, những văn bản pháp qui hoặc thậm chí từ các đối thủ cạnh tranh

3. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Có rất nhiều cách đặt vấn đề về nội dung phân tích tín dụng, ví dụ như:

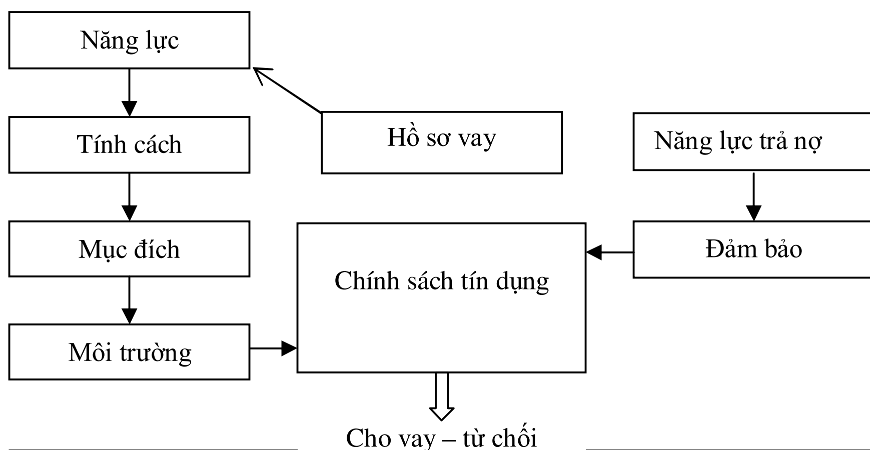
- Cách nhìn nhận PAPEAS
  - Con người: Person
  - Lượng tiền: Amount
  - Mục đích: Purpose
  - Vốn tự có: Equity
  - Hoàn trả: Repayment
  - Đảm bảo: Security

- Cách nhìn nhận 5C
  - Tư cách: Character
  - Vốn: Capital
  - Khả năng hoàn trả: Caparity
  - Điều kiện: Conditions

- Thế chấp: Collatral

- Cách nhìn nhận CAMPARI:
  - Tư cách: Character
  - Năng lực: Ability
  - Lãi: Margin
  - Mục đích: Purpose
  - Số tiền: Amount
  - Sư hoàn trả: Repayment
  - Bảo đảm: Insurance

Các nhóm nội dung yêu cầu chấp nhận được. Tuy nhiên, nó đều gồm các nội dung sau:



In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Trong đó

3.1. NĂNG LỰC NGƯỜI VAY

Bao gồm hai năng lực được phân tích:

- Năng lực pháp lý người vay: Được đánh giá theo đúng quy định của pháp luật hiện hành (nhận diện qua các tài liệu thể hiện vị trí pháp lý của khách hàng như: quyết định thành lập, đăng ký kinh doanh, quyết định bổ nhiệm...)
- Năng lực kinh doanh: Được đánh giá qua các yếu tố:
  - Khả năng quản lý và tầm nhìn trong tương lai của khách như: trình độ; kỹ năng lãnh đạo; phương pháp chỉ đạo; kinh nghiệm; giao tiếp; kỹ năng lập kế hoạch; các quan hệ; kỹ năng quản trị và thực tế chuyên môn.
  - Các chỉ số định lượng như: Tần số tạo lợi nhuận; tỷ suất lợi nhuận và vòng quay vốn qua các năm.

3.2. TÍNH CÁCH NGƯỜI VAY (HAY UY TÍN)

- Được coi là yếu tố cá nhân, thể hiện sự trung thực, thái độ sẵn sàng, chắc chắn thực hiện nghĩa vụ của người vay.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tính cách người vay được thể hiện ở:
  - Thành tích thanh toán của khách trong quá khứ
  - Danh tiếng
  - Xếp hạng tín dụng
  - Kết quả của phỏng vấn người vay

3.3. MỤC ĐÍCH

- Ngân hàng không cung cấp tín dụng khi không biết khách sử dụng tiền vay làm gì
- Khi biết mục đích vay từ khách, ngân hàng phải xem xét:
  - Sự trung thực của mục đích
  - Có hợp pháp và hợp lệ không?
  - Khả năng thu hồi từ mục đích đó

3.4. MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA NGƯỜI VAY

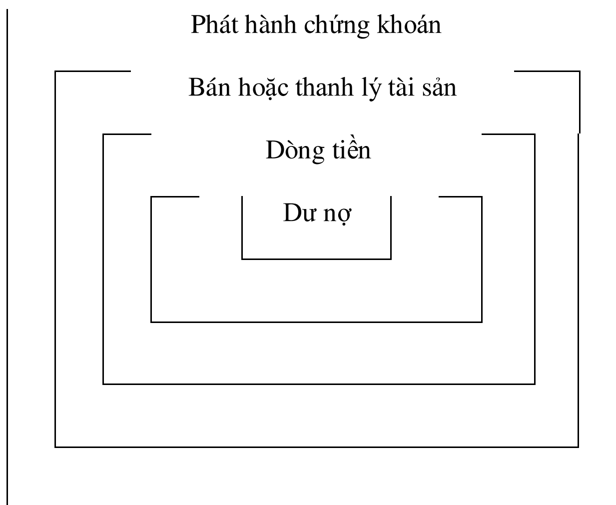
- Nếu là cá nhân: yếu tố môi trường cần phân tích gồm: Quá trình lưu trú, công tác; các hồ sơ lưu về quan hệ vay mượn; thu nhập; tuổi tác; nghề nghiệp và tính chất nghề; thói quen tích luỹ; quan hệ xã hội (các bất ổn trong gia đình, xã hội…)
- Đối với các doanh nghiệp là các nội dung:
  - Vị thế của người vay trong ngành và thị phần đã có.
  - Hoạt động kinh doanh của người vay so với các doanh nghiệp khác cùng ngành, mặt hàng.
  - Mức độ cạnh tranh đối với sản phẩm của người vay.
  - Tác động của lạm phát trên tài sản và luồng tiền của người vay.
  - Xu hướng của ngành, của sản phẩm.
  - Các biến động kinh tế, chính trị, xã hội...

3.5. NĂNG LỰC TRẢ NỢ

- Cần chú ý rằng: vùng an toàn xung quanh khoản vay gồm:

Tài sản đảm bảo

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.



- Nhìn ở góc độ lợi ích của mình, Ngân hàng quan tâm đến tất cả các nguồn – tuy nhiên, ở góc độ lợi ích của các bên thì nguồn luồng tiền được coi là căn bản.
- Để phân tích được các nguồn tiền trả nợ, Ngân hàng thông qua quá trình phân tích tài chính đối với khách hàng, gồm các nội dung phân tích:
  - Phân tích vốn và cơ cấu vốn
  - Phân tích chi tiết từng khoản mục
  - Phân tích xu hướng trong quá khứ
  - Phân tích hệ số tài chính
  - Phân tích lưu chuyển tiền tệ quá khứ và tương lai

- Chú ý là: ở những năm 1950 và 1960, khả năng sinh lời của doanh nghiệp đi vay là trọng tâm của phân tích nguồn trả nợ, với lý do chính yếu là sự ổn định nền kinh tế. Từ 1970 đến nay, môi trường cho vay đã thay đổi trước những thay đổi của nền kinh tế do vậy trọng tâm được chuyển sang phân tích các khoản thu - chi bằng tiền thực tế, thông qua phân tích lưu chuyển tiền tệ của khách hàng vì khoản vay được trả bằng tiền chứ không phải bằng doanh thu và lãi.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Phần phân tích được thể hiện ở bài sau

3.6. ĐẢM BẢO

Bảo đảm tín dụng với hai ý nghĩa rõ ràng của nó là:

- Là nguồn thu nợ
- Thúc giục người vay trả nợ

Phân tích đảm bảo gồm các nội dung phải khẳng định được

3.6.1. Loại tài sản

Về nguyên tắc bất cứ tài sản hoặc quyền về tài sản được phép giao dịch mà có khả năng tạo ra lưu chuyển tiền tệ đều có thể dùng làm đảm bảo. Nó được chia thành:

- Bất động sản: Là các tài sản không di dời được (nhà ở, cơ sở sản xuất, nhà máy, khách sạn, quyền sử dụng đất…) và các tài sản gắn liền với đất đai. Ngoài ra còn bao gồm cả hoa lợi, lợi tức, khoản tiền bảo hiểm và các quyền phát sinh từ bất động sản.
- Động sản: là các tài sản:
    - Hàng hoá thông thường
    - Hàng hoá đặc biệt (vàng, bạc, các loại đá quý…)
    - Tiền (trên tài khoản hay sổ tiết kiệm)
    - Các chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu, công trái…)
    - Quyền tài sản phát sinh: Quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ (khoản phải thu), bảo hiểm…

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Động sản trên được chia làm hai loại: có đăng ký quyền sở hữu và không đăng ký quyền sở hữu.

- Đối nhân: Là hình thức đảm bảo bằng bên thứ 3 cam kết với Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ thay cho bên đi vay, nếu khi đều hạn mà người vay không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ.

3.6.2. Tiêu chuẩn tài sản

Việc nắm giữ tài sản sẽ trở nên vô nghĩa nếu các tiêu chuẩn của tài sản không đảm bảo, tiêu chuẩn này gồm:

- Tài sản phải đủ tiêu chuẩn pháp lý.
- Xác định được giá trị tài sản (Ngân hàng xác định hoặc đi thuê).
- Thị trường của tài sản, đặc biệt dự báo thị trường tương lai.
- Nắm được văn thư chuyển quyền sở hữu đó.

3.6.3. Hình thức đảm bảo (Tức phương pháp nắm giữ)

Khi nhận tài sản đảm bảo, việc nắm giữ tài sản của Ngân hàng có thể thực hiện bằng cách:

- Thế chấp: Là hình thức đảm bảo áp dụng cho bất động sản, trong đó Ngân hàng nắm giữ pháp lý tài sản, còn người vay giữ tài sản. Thế chấp có thể gồm nhiều loại:
    - Thế chấp trực tiếp hay gián tiếp: Trực tiếp là thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay – Gián tiếp là hình thức thế chấp trong đó, tài sản thế chấp và tài sản dùng vốn vay để mua là 2 tài sản khác nhau.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Thế chấp toàn bộ hay một phần: Có thể là toàn bộ bất động sản và vật phụ – hoặc không vật phụ tuỳ thoả thuận.
- Thế chấp pháp lý hay công bằng: Tức là vật thế chấp được Ngân hàng bán khi khách hàng không trả nợ với tư cách người chủ sở hữu hay có sự can thiệp của toà án.

- Cầm cố: Là hình thức đảm bảo áp dụng cho động sản, trong đó Ngân hàng giữ tài sản (nếu động sản không đăng ký quyền sở hữu) hoặc theo thoả thuận (nếu động sản có đăng ký quyền sở hữu).
- Bảo lãnh: Là hình thức đảm bảo áp dụng cho đảm bảo đối nhân, trong đó người thứ ba cam kết bằng văn thư bảo lãnh, sẽ thực hiện thay cho khách, nếu khách không trả được nợ – Ngân hàng nắm giữ văn thư này. Bảo lãnh có nhiều cách:
  - Bảo lãnh có đảm bảo bằng tài sản hoặc uy tín
  - Bảo lãnh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ

Chú ý

- Trong thực tế, khó có khách hàng nào mà các yếu tố phân tích đều ở trạng thái tốt (phần lớn rơi vào khoảng giữa nếu chia khách theo thứ tự vô định từ tốt đến xấu). Do vậy việc đánh giá, kết luận cuối cùng phụ thuộc vào kỹ năng của nhân viên tín dụng, trong đó nòng cốt là yếu tố lòng tin (thực tế phỏng vấn thường là cơ sở cho toàn bộ các dàn xếp cho vay).
- Sau khi phân tích từng yếu tố, nhân viên tín dụng đối chiếu với các yêu cầu chính sách tín dụng của Ngân hàng để có kết luận cho vay hay từ chối cho vay.
- Phân tích tín dụng chưa dừng lại ở việc kết luận cho vay hay từ chối mà còn tiếp tục với 2 nội dung nữa (trong bài sau)
  - Xác định cấu trúc hợp đồng tín dụng và đặc biệt là các ràng buộc người vay.
  - Xác định cấu trúc hợp đồng đảm bảo và các cơ sở pháp lý xác định tập quyền của ngân hàng trên tài sản của khách (đặc biệt là loại tài sản và thứ tự ưu tiên khi tài sản bị thanh lý.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

CÂU HỎI

1. Các thông tin cho phân tích tín dụng và từ đó xác định các thông tin người vay cần cung cấp?
2. Các nội dung phân tích không thể linh hoạt khi ra quyết định tín dụng?
3. Khách hàng có lãi trên tài sản kinh doanh – vẫn cần vay Ngân hàng, giải thích?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 6

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

Mục tiêu:

- Nắm được những đặc tính có tính nguyên tắc của một hợp đồng tín dụng – Kết quả quan trọng nhất của giai đoạn II trong quy trình tín dụng.
- Có được kiến thức chuyên môn cần thiết để thương thảo một hợp đồng tín dụng vừa đảm bảo yếu tố pháp lý – vừa đảm bảo yếu tố kinh doanh trong kinh doanh Ngân hàng.

1. KHÁI NIỆM

1.1. CÁC QUAN HỆ PHÁP LÝ CƠ BẢN GIỮA NGÂN HÀNG VÀ KHÁCH HÀNG

Hoạt động chuyên môn giữa Ngân hàng và khách hàng tạo nên khuôn khổ pháp lý chuyên môn – Nếu nhìn theo quan điểm của Ngân hàng chúng gồm những quan hệ pháp lý cơ bản như sau:

- Quan hệ giữa con nợ và chủ nợ: Là quan hệ cơ bản nhất. Nó biểu hiện quan hệ giữa người đi vay (Ngân hàng) và người cho vay (khách hàng), hoặc ngược lại khi khách hàng rút tiền nhiều hơn lượng tiền mà họ có trong tài khoản thì khách đóng vai trò là người đi vay và Ngân hàng là người cho vay.
- Quan hệ giữa chính chủ và đại lý: Mối quan hệ nảy sinh khi một Ngân hàng hoạt động với tư cách là đại lý của khách hàng trong việc nhờ thu séc cho anh ta.
- Quan hệ giữa người ký gởi và người nhận gởi: Là quan hệ được thiết lập khi Ngân hàng – với tư cách người nhaân trông giữ – lãnh trách nhiệm trông giữ, đảm bảo an toàn cho các tài sản có giá trị của khách hàng – với tư cách người ký gởi. Theo đó, Ngân hàng phải có biện pháp hợp lý đảm bảo sự an toàn cho tài sản của khách hàng.
- Quan hệ giữa người nhận đảm bảo (cầm cố, thế chấp, bảo lãnh) và người đảm bảo: Quan hệ nảy sinh khi Ngân hàng nắm giữ vật đảm bảo khi ứng tiền cho khách hàng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Ngoài các quan hệ pháp lý cơ bản trên thì các qui tắc hoạt động Ngân hàng đã được phát triển và ổn định nội dung cũng thường được coi như có giá trị pháp lý.

1.2. HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

Các quan hệ pháp lý giữa Ngân hàng và khách hàng bao gồm nhiều loại như trên, nhưng Ở bài này chúng ta bàn tới quan hệ chính yếu và có quan hệ tới nội dung của bài đó là: Quan hệ giữa chủ nợ (Ngân hàng) và con nợ (Khách hàng) trong quy trình cấp tín dụng của một Ngân hàng

Hợp đồng tín dụng được hiểu là một văn bản thoả thuận giữa Ngân hàng và khách hàng về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ của hai bên trong việc Ngân hàng cung ứng dịch vụ cho vay đối với khách hàng.

Cũng như các hợp đồng khác, hợp đồng tín dụng được tuân theo các nguyên tắc, mà nếu khác đi hợp đồng sẽ vô hiệu lực. Đó là:

- Nguyên tắc tự nguyện: Nghĩa là, các bên tham gia quan hệ hợp đồng tín dụng có quyền tự do bày tỏ ý chí của mình. Việc bày tỏ ý chí là tự nguyện chứ không phải do sự áp đặt, cưỡng bức của bất kì tổ chức, cá nhân nào. Như vậy, khách hàng của Ngân hàng hoặc ngược lại có quyền lựa chọn bạn hàng, tự do thoả thuận hợp đồng, tự do về việc áp dụng các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng…
- Nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi: Ngân hàng và khách hàng tham gia quan hệ hợp đồng hoàn toàn bình đẳng với nhau về quyền và nghĩa vụ. Điều này thể hiện ở chỗ:
    - Khi đàm phán để ký kết hợp đồng Ngân hàng và khách đều có quyền đưa ra những yêu cầu của mình và đều có quyền chấp nhận hay không chấp nhận yêu cầu của bên kia mà không bên nào có quyền ép buộc bên nào.
    - Nếu hai bên thống nhất được với nhau về những điều khoản của hợp đồng và những điều kiện mà các bên đưa ra. Những điều khoản và các điều kiện đó phù hợp với lợi ích của mỗi bên thì hợp đồng mớii có hiệu lực, còn nếu một bên dùng thủ đoạn để bắt buộc bên kia ký kết hợp đồng khi họ không muốn thì hợp đồng sẽ vô hiệu.
    - Trong quan hệ hợp đồng tín dụng này, quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng và khách phải tương xứng nhau. Bên nào cũng có quyền và nghĩa vụ, đồng thờiø phải chịu trách nhiệm với nhau về việc thực hiện nghĩa vụ của mình.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Nguyên tắc trực tiếp chịu trách nhiệm tài sản: Nghĩa là khi tham gia hợp đồng tín dụng, Ngân hàng và khách hàng phải trực tiếp chịu trách nhiệm về tài sản với nhau. Khách hàng có thể dùng tài sản của mình để cầm cố, thế chấp hay nhờ chủ thể thứ ba bảo lãnh bằng tài sản để đảm bảo cho việc thực hiện hợp đồng.

Nếu Ngân hàng hay khách hàng vi phạm nghĩa vụ phát sinh từ nghĩa vụ hợp đồng gây thiệt hại cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại và phải chịu phạt hợp đồng.

Nguyên tắc không trái pháp luật: Nội dung nguyên tắc này đơn giản là: ngân hàng và khách hàng có quyền tự do thoả thuận hợp đồng, nhưng những thoả thuận đó:

- Không trái pháp luật, nếu trái thì những thoả thuận đó vô hiệu.
- Nếu là khách hàng doanh nghiệp, Ngân hàng chỉ được ký kết hợp đồng tín dụng phục vụ cho hoạt động kinh doanh đã đăng ký cho doanh nghiệp trong phạm vi Ngân hàng đó.

Đặc tính của một hợp đồng tín dụng (Hay khác đi: Nếu không có những đặc tính này thì không được gọi là một hợp đồng). Các điều kiện có tính thông luật trong việc xác lập một quan hệ hợp đồng sẽ phải gồm:

- Một là: Ngân hàng và khách hàng phải có tư cách lý.

- Hai là: Phải có một bên đưa ra lời đề nghị hợp đồng (đề cung). Thông thường khách hàng đóng vai trò người này bằng cách ghi lời đề nghị vào giấy đề nghị vay (đơn) – Cũng đôi khi Ngân hàng là người phát ra lời đề nghị, lúc này tình hình sẽ đảo ngược lại.

- Ba là: Phải có một bên chấp nhận đề nghị hợp đồng (chấp thuận): Nghĩa là trước một đề nghị chắc chắn từ phía khách hàng (giấy đề nghị vay), đề nghị này phải được một sự chấp thuận chắc chắn, không lập lờ nước đôi từ phía Ngân hàng là điều kiện tiên quyết cho việc xác lập quan hệ hợp đồng. Tất nhiên như ở trên đã nói, đôi khi tình hình lại ngược lại, khách hàng sẽ là người chấp nhận hợp đồng tín dụng chứ không phải là Ngân hàng.

Biểu hiện cho sự chấp nhận, về nguyên tắc có thể bằng khẩu ước, bằng văn bản hay được ám chỉ bằng hành động. Tuy nhiên, trong hợp đồng tín dụng, sự

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

chấp nhận của Ngân hàng thông thường được biểu hiện qua một văn thư chấp nhận.

Cũng cần lưu ý là: việc chấp nhận lời đề nghị vay của khách, Ngân hàng chỉ được tiến hành trong khoản thời gian nào đó (nếu quá thì lời đề nghị đó coi như vô hiệu)

- Bốn là: Cả Ngân hàng và khách hàng đều muốn tạo lập quan hệ pháp lý. Biểu hiện cho đặc tính này là: các điều khoản trong hợp đồng tín dụng cần phải chỉ rõ hai bên mong muốn tạo lập quan hệ pháp lý có tính ràng buộc lẫn nhau – Đối lập với các điều này là các thoả thuận có tính gia đình hay xã hội thuần tuý (như chiêu đãi bạn bè một bữa ăn) không hề có mong muốn tạo dựng quan hệ pháp lý.
- Năm là: Lợi ích của cả hai bên (có sự trao đổi đánh giá giữa các bên): Đặc tính của một hợp đồng phải được hỗ trợ bằng giá trị trao đổi giữa các bên – nếu một bên không có lợi ích thì không thể gọi là hợp đồng được. Tất nhiên, lợi ích các bên nhận được hoàn toàn có thể là không đồng đều.

2. CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG

Sau khi Ngân hàng đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng của họ thì hai bên sẽ phải ràng buộc với nhau bởi một hợp đồng tín dụng bằng văn bản. Ở góc độ Ngân hàng, cấu trúc một hợp đồng tín dụng phải sao cho nó bảo vệ được lợi ích của Ngân hàng và lợi ích của những người mà nó đại diện (người gởi tiền và các cổ đông) bằng các điều khoản hạn chế một số hoạt động của khách hàng, khi các hoạt động này đe doạ sự thu hồi vốn vay của Ngân hàng.

Hợp đồng tín dụng thường được chuyên viên pháp lý của Ngân hàng chuẩn bị và được luật sư của người đại diện duyệt lại (đặc biệt là các khoản vay lớn)

Các điều khoản của hợp đồng tín dụng được điều chỉnh đối với mỗi loại vay và tình huống riêng biệt. Nhưng thông thường chứa đựng các điều khoản dưới các tiêu đề như luật các tổ chức tín dụng đã nêu. Cụ thể là:

2.1. PHẦN THỨ NHẤT

Bao gồm các nội dung sau:

2.1.1. Quốc hiệu

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Là tiêu đề cần thiết cho các văn bản mà nội dung có tính chất pháp lý; đó là:

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

2.1.2. Tên hợp đồng

Có thể lấy theo tên chủng loại của đối tượng giao dịch trong hợp đồng. Ví dụ Ở đây là:

Hợp đồng tín dụng
(Áp dụng cho cá nhân)

2.1.3. Số và ký hiệu hợp đồng

Là số được ghi ngay dưới tên văn bản hoặc ở góc trái hợp đồng tín dụng. Nó có tác dụng cần thiết cho việc lưu trữ, tra cứu khi cần thiết – Ký hiệu của hợp đồng thường là những chữ viết tắt của tên chủng loại hợp đồng tín dụng. Ví dụ: Số 05/TD-200

2.1.4. Những căn cứ xác lập hợp đồng

Chỉ ra các qui định của pháp luật điều chỉnh lĩnh vực hợp đồng tín dụng như các luật, pháp định, nghị định, quyết định… Ví dụ:

- Căn cứ luật tổ chức tín dụng
- Căn cứ Quyết định XYZ

v.v…

2.1.5. Thời gian, địa điểm ký kết hợp đồng

Với ý nghĩa là mốc để đánh dấu sự thiết lập hợp đồng tín dụng tại thời gian và không gian nào – là căn cứ quan trọng để Ngân hàng và khách hàng ấn định thời gian của hợp đồng. Ví dụ:

Hôm nay, ngày … tháng… năm…. tại Ngân hàng A…

2.2. PHẦN THỨ HAI

Bao gồm các thông tin về Ngân hàng và khách hàng đóng vai trò như là một sự định danh.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tên khách hàng và Ngân hàng tham gia hợp đồng tín dụng: Mục đích của mục này là nhằm nêu sự định danh của các bên, loại bỏ khả năng bị lừa đảo và để các bên tự kiểm tra về mọi mặt.
- Địa chỉ của Ngân hàng và khách hàng: Phần này phải ghi rõ nơi đặt trụ sở của 2 bên; các chi tiết về thông tin như: điện thoại, telex, fax…
- Người đại diện cho Ngân hàng và khách hàng (nếu là pháp nhân): Về nguyên tắc, người đại diện ký kết hợp đồng phải là người đứng đầu doanh nghiệp. Tuy nhiên, người đại diện có thể là người được uỷ quyền theo quy định của luật pháp – Tức là trong văn bản uỷ quyền phải nêu rõ: Thời gian lập uỷ quyền; họ tên; chức vụ của người uỷ quyền và người được uỷ quyền; nội dung; phạm vi công việc; thời hạn uỷ quyền; quyền và nghĩa vụ của người uỷ quyền và người được uỷ quyền.

2.3. PHẦN THỨ BA

Phần nội dung của hợp đồng tín dụng với các điều khoản cụ thể, thoả thuận giữa Ngân hàng và khách hàng. Nó được chia ra làm ba loại rõ rệt:

- Các điều khoản chủ yếu (hay là các điều khoản điều kiện): Là những điều khoản bắt buộc Ngân hàng và khách hàng phải thoả thuận và ghi vào văn bản hợp đồng tín dụng – Nếu không ghi vào hợp đồng thì hợp đồng không có giá trị.
- Điều khoản thường lệ: Là những điều khoản đã được pháp luật ghi nhận. Nếu khách hàng và Ngân hàng không ghi vào văn bản hợp đồng thì coi như các bên mặc nhiên công nhận là có trách nhiệm thực hiện những quy định đó. Nếu khách hàng và Ngân hàng ghi vào hợp đồng thì không được thoả thuận trái với những điều pháp luật quy định.
- Điều khoản tuỳ nghi (hay các ước khoản): là những khoản do các bên tự thoả thuận với nhau do hoàn cảnh cụ thể đặt ra. Tuy nhiên không trái luật pháp

Các điều khoản chính yếu trong hợp đồng tín dụng gồm:

2.3.1. Số lượng tiền vay

Phần này của văn bản hợp đồng nêu lên khối lượng của khoản cho vay (vốn gốc). Việc mô tả khoản vay có thể mô tả theo doanh số (nếu vay cho từng phương án) hoặc số dư (hạn mức tín dụng cho khoản thời gian kế hoạch).

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Việc tính toán chỉ tiêu này thực hiện Ở bài 7, 8, 9 số tiền này phải ghi cả bằng chữ lẫn bằng số. Ví dụ:

Điều I: Về số lượng tiền vay
Bên A đồng ý cho bên B vay số tiền:
Bằng chữ: …
Bằng số: ….

Chú ý rằng: Xét trong tổng mục tài sản, các khoản cho vay thường kém linh hoạt và mang nhiều rủi ro vì thế quy mô khoản vay này ở mỗi hợp đồng phải bị giới hạn theo chính sách tín dụng của Ngân hàng đó

2.3.2. Thời hạn cho vay

Là khoản thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận tiền vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi tiền vay theo thỏa thuận.

Thời hạn cho vay được ấn định dựa trên quy tắc phù hợp với chu kỳ vận động của đối tượng vay trong quá trình tái sản xuất của khách hàng. Thông thường nó chính là chu kỳ ngân quỹ hoặc một phần chu kỳ ngân quỹ của đối tượng vay.

2.3.3. Phương án cho vay và cách giải ngân

- Hợp đồng tín dụng phải ghi rõ phương thức cho vay, nhằm sau này tận dụng các điều khoản thường lệ mà pháp luật quy định cho phương thức cho vay đó. Nó có thể gồm các phương thức:
  - Cho vay từng lần (định kỳ)
  - Cho vay theo hạn mức tín dụng.
  - Cho vay theo dự án đầu tư
  - Cho vay hợp vốn
  - Cho vay trả góp
  - Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

    v.v…

- Cách giải ngân: khi thoả thuận cho điều khoản này cần chú ý;
  - Cách thức rút tiền: Bằng tiền mặt hay chuyển khoản hay cả hai tuỳ nhu cầu của khách hàng.
  - Tiền vay phát ra phải được quy định là đúng mục đích (theo hồ sơ vay vốn)

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Số lượng tiền vay được giải ngân ở mỗi lần phải phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế của khách hàng.
- Giải ngân đảm bảo nguyên tắc thanh toán trực tiếp giữa người bán và người mua, tránh trung gian, nhằm đạt mục đích khoản vay (trừ những khoản vay nhỏ).

Thông thường việc giải ngân được ấn định trong hợp đồng theo từng đợt (đợt 1, đợt 2 v.v...) Hoặc khách hàng được phép phát hành séc trong khuôn khổ bảo chứng – Tuỳ từng loại phương thức cho vay.

2.3.4. Lãi suất cho vay và các chi phí (nếu có)

Phần này trong bản hợp đồng tương ứng với điều khoản giá trong các bản hợp đồng kinh tế khác. Nó phải chứa đựng được nội dung gồm:

- Việc ấn định lãi suất
- Thiết lập yêu cầu kết số dư bù trừ (đặc biệt với khách hàng là doanh nghiệp)
- Trong một số trường hợp, phải chịu lệ phí cho vay

Trong đó:

- Lãi suất:
  - Được ấn định trong hợp đồng tín dụng có thể là cố định hoặc biến đổi. Lãi suất cố định là lãi suất được thoả thuận nguyên như cũ trong suốt thời hạn của hợp đồng. Còn lãi suất biến đổi: Là lãi suất có thể biến đổi trong suốt thời hạn của hợp đồng, nó biến đổi tuỳ thuộc vào các biến đổi của lãi suất tham khảo hoặc các chỉ số làm cơ sở điều chỉnh lãi suất. Mà lãi suất tham khảo được sử dụng cho hầu hết các khoản cho vay có mức lãi biến đổi trong các hợp đồng tín dụng là lãi suất cơ bản.
  - Dựa trên các yếu tố chi phối (mà nặng nhất là các chi phí cho khoản vay: lãi tiền gởi; chi phí quản lý Ngân hàng; chi phí điều hành khoản cho vay từ khâu tìm kiếm đến khoản điều tra, cho vay và kiểm soát, thu nợ; các chi phí cho rủi ro; mức lãi có thể thu được .v.v..) mà các Ngân hàng có mức lãi suất cho mình. Nhân viên tín dụng, khi bắt đầu thảo luận với người vay, họ đã biết lãi suất cần trong phạm vi nào, nếu khoản vay được chấp nhận.

- Thiết lập yêu cầu kết số dư bù trừ:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Ngân hàng sẽ thoả thuận với khách trong hợp đồng tín dụng giữ một mức số dư tiền gửi nào đó trên tài khoản tiền gởi của mình tại Ngân hàng. Nó như một khoản tiền bảo chứng cho khoản tín dụng.
- Các yêu cầu về kết số dư bù trừ sẽ khác nhau giữa các Ngân hàng và bị ảnh hưởng bởi các điều kiện trong thị trường tiền tệ. Ngân hàng nhận được một lợi ích từ kết số dư này.
- Tuy nhiên, bất lợi của việc yêu cầu kết số dư bù trừ trong thoả thuận định giá cho khoản vay gặp bất lợi là số dư tiền gởi tăng. Do vậy các khoản dự trữ và bảo hiểm cũng phải tăng đối với Ngân hàng. Vì vậy trong một số trường hợp chúng ta tính lãi suất cho vay cao sẽ tốt hơn là yêu cầu thiết lập một kết số dư bù trừ.

- Chi phí được hình thành trên một số khoản cho vay: như các chi phí cam kết trong tín dụng dự phòng; chi phí trong tín dụng tuần hoàn; các lệ phí trong bảo lãnh cho vay .v.v… đa số các chi phí hay lệ phí này liên quan tới mức tín dụng lớn hay nhỏ.
- Ở đây cần chú ý:
  - Các yếu tố: kỳ tính lãi, phương pháp tính lãi, các mức lãi phạt cũng có thể được ghi trong điều khoản này
  - Ngân hàng có quyền tính chi phí đối với hạn mức tín dụng chưa sử dụng theo mức đã thoả thuận, vì chúng phải sẵn sàng cho yêu cầu sử dụng của khách hàng.
  - Lãi suất cho vay nông nghiệp thường cao hơn lãi suất cho vay kinh doanh thông thường vì rủi ro lớn mà quy mô sản xuất lại nhỏ.
  - Lãi suất cho vay tiêu dùng thường cao hơn lãi suất đối với hầu hết các khoản vay cũng vì lý do quy mô nhỏ và rủi ro cao. Ở đây chi phí cho một đồng vốn vay lớn hơn các chi phí ở vay khác rất nhiều.

2.3.5. Mục đích sử dụng tiền vay

Điều khoản này cần nêu rõ mục đích số tiền nhằm vào mục đích cụ thể nào và có lời cam kết không sử dụng tiền vay của hợp đồng này vào việc ngoài mục đích đã nêu. Mục đích sử dụng này phải phù hợp với ngành nghề kinh doanh và không trái pháp luật.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2.3.6. Các điều kiện ràng buộc

Phần này gồm các điều kiện ràng buộc người vay thực hiện hoặc không được thực hiện những hành động nào đó các điều kiện ràng buộc luôn có ý nghĩa mệnh lệnh đối với người thực hiện hợp đồng mà nó phải được tôn trọng trong suốt thời gian của hợp đồng.

- Các điều kiện mang tính *khẳng định*: Loại này Ngân hàng yêu cầu người vay thực hiện những hành động nào đó. Ví dụ; bảo hiểm tiền vay; nộp báo cáo định kỳ; duy trì các mức độ cần thiết trong thanh khoản; về vốn tự có…
- Các điều kiện mang tính *phủ định*: Loại này cấm hoặc hạn chế người vay không được thực hiện những hành động nào đó mà chưa được sự đồng ý của Ngân hàng. Ví dụ: tham gia vào các vụ sát nhập; bán tài sản hoặc chi trả cổ tức cho cổ đông; tiếp nhận những khoản nợ mởùi; mua sắm tài sản cố định…
- Ngoài ra là các điều khoản ràng buộc có tính *giới hạn*, có nội dung tương tự các điều kiện ràng buộc phủ định nhưng có khác nhau cơ bản là: Một bên nghiêm cấm một số hành động quản lý nói chung; một bên cho phép thực hiện nhưng giới hạn ở phạm vi cho phép.

Ví dụ: Các giới hạn với khách hàng về: chi trả cổ tức; chi trả tiền lương, giới hạn đầu tư vào các tài sản cố định, giới hạn lượng vốn dùng vào mua cổ phiếu, giới hạn trả nợ với con nợ khác… Các giới hạn này nhằm bảo đảm nâng cao năng lực tài chính của khách hàng không đưa Ngân hàng vào vị trí người cuối cùng được chi trả.

Cụ thể, các điều kiện ràng buộc quan trọng cần chú ý khi thương thảo hợp đồng đối với cán bộ tín dụng (hoặc cán bộ pháp lý Ngân hàng)

- Một là: Khách có tư cách pháp nhân hợp lệ
- Hai là: Điều kiện ràng buộc tài chính đối với khách hàng như:
  - Nộp báo cáo tài chính định kỳ
  - Ràng buộc thanh khoản: Ví dụ phải duy trì tỷ lệ thanh toán nhanh không thấp hơn [1:1] hay vay nợ không được thấp hơn [2,5 :1]…
  - Ràng buộc vốn: Ví dụ: vốn hoạt động không được thấp hơn 500 triệu VND…
  - Ràng buộc khách hàng khi có khó khăn tài chính phải báo ngay cho Ngân hàng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

  - Ngân hàng được kiểm soát việc thực hiện nghĩa vụ tài chính của khách hàng.
  - Các tài sản của khách hàng không dính dáng gì tới các quyền lưu giữ hoặc sai áp khác, ngoài những điều khoản quy định trong hợp đồng.
  - Không có lời kiện cáo nào có thể có đe doạ tới công ty, ngoài những điều khoản quy định trong hợp đồng.

- Ba là: Điều kiện ràng buộc về sử dụng tiền vay: sử dụng đúng mục đích và hợp pháp. Ở đây, đôi khi phải được ràng buộc một cách chi tiết như: tuân thủ đúng ngành nghề khi sử dụng tiền vay; điều khoản về môi trường; điều khoản về an toàn lao động trong ngành nghề…
- Bốn là: Điều kiện ràng buộc các biện pháp thực hiện hợp đồng: việc ấn định các biện pháp này có thể chia thành 2 nhóm:
  - Biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản:
    - Cầm cố thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay
    - Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba
    - Bảo lãnh bằng tài sản hình thành từ vốn vay
  - Biện pháp bảo đảm tiền vay không bằng tài sản
    - Tín chấp
    - Các khoản vay theo chỉ định của chính phủ

Điều này khi ghi trong hợp đồng phải được mô tả chi tiết vật thế chấp, cầm cố hay tài sản bảo lãnh và nó phải được xử lý như thế nào (toàn bộ các nội dung này đã có trong bài phân tích tín dụng) trong đó quan trọng là:

- Tài sản đảm bảo cho số nợ vay gồm những khoản nào? Vốn, lãi và chi phí khác
- Tên, loại tài sản
- Số liệu hợp đồng đảm bảo
- Tổng giá trị tài sản được đánh giá
- Xử lý tài sản đảm bảo
- Các cam kết của Ngân hàng và khách về tài sản đảm bảo, như: lưu giữ, kiểm tra, phát mại, tính pháp lý tài sản, giải chấp, chi phí phát sinh khi kiểm định, đánh giá, công chứng…

2.3.7. Phương thức trả nợ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Điều khoản này quy định các nội dung chủ yếu sau:

- Khách hàng phải trả đủ và đúng hạn phần nợ vay và lãi theo phương pháp hai bên thoả thuận, thông thường được ấn định theo tháng (nếu là cho vay từng lần) và ấn định theo số ngày của vòng quay vốn tín dụng (nếu là tín dụng hạn mức). Nội dung thoả thuận cũng rất phong phú, tuỳ đặc điểm chu kỳ vốn của khách và thanh khoản của Ngân hàng mà ấn định số tiền vay và lãi trả trong mỗi tháng (mỗi kỳ).
- Quy định về trường hợp không trả nợ được: Trong các hợp đồng tín dụng, về nội dung này, thông thường Ngân hàng muốn đưa ra một điều khoản trước tiên là: Nếu các điều kiện ràng buộc nhất định nào đó không được đáp ứng (như sử dụng tiền không đúng mục đích; vi phạm về thanh toán tiền lãi; vi phạm các cam kết về đảm bảo tiền vay; vi phạm điều cấm cửa pháp luật…) thì toàn bộ khoản vay lập tức được coi là đáo hạn – Nếu điều này không có trong hợp đồng, Ngân hàng sẽ buộc phải chờ đợi cho đến khi khoản vay đáo hạn. Khi đó việc xử lý sẽ phiền hà và rủi ro nhiều hơn.
- Thứ đến là một số điều khoản về sai hẹn được quy định trong hợp đồng, nó ghi rõ các biện pháp có thể áp dụng như: gia hạn nợ với thời gian cụ thể nào đó; chuyển nợ quá hạn; điều chỉnh kỳ hạn nợ…

Sự sai hẹn được hiểu một cách rộng rãi đối với Ngân hàng là: Không trả được nợ gốc và lãi theo như các điều khoản được thoả thuận; sự trình bày thông tin tài chính sai sự thật. Rộng rãi hơn nữa, việc không thực hiện hoặc không tuân theo đúng bất cứ điều khoản nào của bản hợp đồng cũng được hiểu là một sự sai hẹn

2.3.8. Các cam kết khác

Gồm các điều khoản mang tính tuỳ nghi là chủ yếu như:

- Trách nhiệm nếu các bên vi phạm hợp đồng tín dụng.
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng
- Phương pháp kết thúc hợp đồng (xử lý dư nợ thực tế ở ngày cuối hợp đồng: trả dứt hay qua tuần hoàn)
- Các chi phí liên quan tới thu hồi vốn và tranh tụng

2.4. PHẦN THỨ TƯ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Phần ký kết hợp đồng tín dụng. Gồm các nội dung:

2.4.1. Số lượng văn bản hợp đồng cần ký

Ngân hàng và khách thoả thuận lập ra số lượng văn bản cần ký nhằm đảm bảo vừa đủ cho việc lưu trữ, quan hệ giao dịch (có thể 2, 3 hay 4 hoặc nhiều hơn nữa)

Chú ý là các văn bản gần ký có nội dung và pháp lý giống nhau. Nếu hợp đồng lập bằng các thứ tiếng khác nhau, phải ghi rõ lấy bản tiếng nước nào làm chuẩn để giải thích.

2.4.2. Đại diện các bên ký kết

Mỗi bên cử một người đại diện để ký kết theo đúng pháp luật về người đại diện – Chỉ lưu ý là: người này phải ký đúng chữ đăng ký và đã thông báo. Không chấp nhận loại chữ ký tắt, chữ ký mới thay đổi khác với chữ ký đã đăng ký.

2.4.3. Văn bản phụ lục và biên bản bổ sung hợp đồng

Việc lập và ký kết văn bản phụ lục hợp đồng được áp dụng trong trường hợp

- Về nguyên tắc, phụ lục hợp đồng không được trái với nội dung của văn bản hợp đồng đã ký kết – Thủ tục và cách ký kết phụ lục này tiến hành tương tự như thủ tục và cách thức ký hợp đồng.
- Về giá trị pháp lý: Phụ lục hợp đồng là bộ phận cụ thể không tách rời hợp đồng và có giá trị như hợp đồng (Cơ cấu của phụ lục tương tự như hợp đồng nhưng có thể tách bỏ phần căn cứ xây dựng).

Ngoài ra có thể có biên bản bổ sung hợp đồng khi Ngân hàng và khách hàng muốn thêm hoặc bớt hoặc thay đổi nội dung nào đó của hợp đồng đang thực hiện.

2.4.4. Ngôn ngữ và văn phạm trong hợp đồng

- Ngôn ngữ phải chính xác, cụ thể chặt chẽ; chỉ được dùng từ thông dụng, phổ biến trong văn bản. Không dùng những tiếng lóng, từ có tính địa phương.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Văn phạm trong hợp đồng phải chặt chẽ, dứt khoát, rõ ràng, ngắn gọn, đủ nghĩa, không hiểu và giải thích khác nhau được.

CÂU HỎI

1. Các quan hệ pháp lý cơ bản giữa Ngân hàng và khách hàng?
2. Đặc tính hợp pháp của một hợp đồng?
3. Từ phía Ngân hàng, để thoả thuận các điều khoản sau, cần chuẩn bị các yếu tố chuyên môn nào:

- Số lượng tiền vay
- Thời hạn cho vay
- Các điều kiện ràng buộc
- Lãi suất

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 7

CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP (PHẦN TÍN DỤNG ỨNG TRƯỚC)

Mục tiêu:

- Nắm được nhu cầu vay ngắn hạn từ phía doanh nghiệp và giải thích được hiện tượng này.
- Xác định được hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp, sau khi đã có quyết định vay.
- Phân biệt hai loại ứng trước: từng lần và hạn mức.

1. CÁC NHU CẦU VAY NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

Một trong những khách hàng chính yếu của Ngân hàng thương mại là Doanh nghiệp mà trong đó các Ngân hàng thương mại là người cung ứng chủ yếu các khoản vay ngắn hạn cho họ. Những khoản cho vay ngắn hạn này được sử dụng rộng rãi trong việc tài trợ mang tính thời vụ về vốn luân chuyển hoặc tài trợ tạm thời cho các chi phí sản xuất khi xuất hiện mâu thuẫn giữa thời gian thu nhập và chi phí tạo nên. Thậm chí nếu khả năng tài chính và khả năng sinh lời của người vay tiếp tục lành mạnh các khoản vay ngắn hạn sẽ được tiếp tục nhiều lần để trở thành nguồn vốn nợ dài hạn.

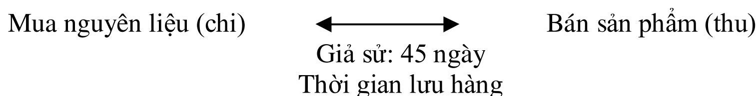
1.1. CHU KỲ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP VÀ SỰ HÌNH THÀNH NHU CẦU VAY

- Nhu cầu vay ngắn hạn của doanh nghiệp, cho dù ở tình huống nào, với những cường độ khác nhau, đều chung qui ở chênh lệch thời gian giữa phát sinh dòng tiền xuất và nhập. Các doanh nghiệp thường cần vốn để đối phó với những chênh lệch này. Cụ thể để xác minh chênh lệch về thời gian này, cần phân tích các giai đoạn riêng rẽ trong chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.
- Thời gian lưu hàng: Được định nghĩa là khoảng thời gian từ khi doanh nghiệp mua hàng (nguyên liệu hoặc thành phẩm) cho tới khi thực sự bán hàng.

Hay khác đi, nếu thời gian lưu hàng lâu thì số dư hàng tồn kho sẽ tăng trong tương quan với số bán.

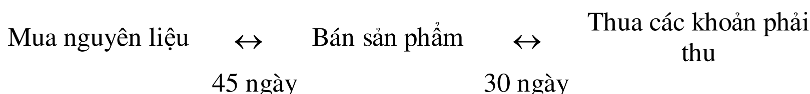
In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Thời gian này được biểu thị như sau: Giả sử là 45 ngày



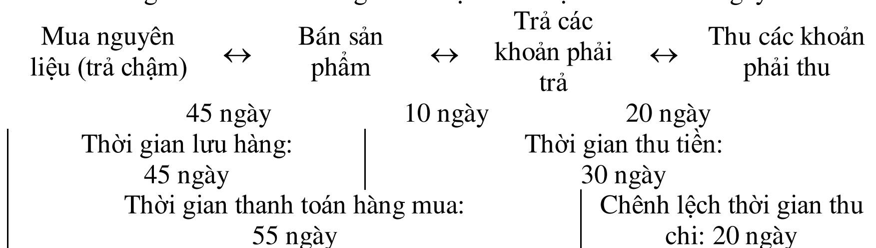
Thời gian lưu hàng này lớn hay nhỏ tuỳ thuộc vào doanh số bán sản phẩm: Hoặc là giảm đột ngột hoặc là mua thêm nhiên liệu do dự tính sẽ bán được nhiều hơn, xong việc bán hàng (tăng doanh số) không thực hiện được. Ngoài ra nó còn phụ thuộc giá trị trung bình hàng tồn kho trong suốt chu kỳ hoạt động ở mỗi doanh nghiệp khác nhau.

- Thời gian thu tiền: Được định nghĩa là độ dài cần thiết để thu tiền bán sản phẩm của doanh nghiệp.
  - Thời gian thu tiền được biểu thị như sau: Giả sử là 30 ngày.



  - Thời gian thu tiền chịu ảnh hưởng trực tiếp của tỷ lệ doanh số bán chịu trên tổng doanh số hàng bán và thời gian mua chịu của khách.

- Thời gian thanh toán hàng mua: Được định nghĩa là độ dài cần thiết để trả tiền mua nhiên liệu để sử dụng chúng trong quá trình làm ra thành phẩm.
  - Thời gian thanh toán hàng mua được biểu thị: Giả sử là 55 ngày



Nếu thờiø gian thanh toán tăng, điều đó có nghĩa là khi mua hàng từ các nhà cung ứng, doanh nghiệp tài trợ bởi chính các nhà cung ứng trong một khoản thời gian và giúp cho chênh lệch về thời gian trong thu – chi tiền giảm đi. Như vậy, trong toàn bộ ví dụ trên đây ta có:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Chênh lệch về thời gian thu, chi tiền của 1 DN (chu kỳ ngân quỹ	=	Thời gian lưu hàng	+	Thời gian thu tiền	–	Thời gian thanh toán

Tổng thời gian chu kỳ sản xuất kinh doanh = 45 ngày + 30 ngày = 75 ngày. 20 ngày thời gian chênh lệch thu chi tiền chính là một chu kỳ sản xuất kinh doanh ròng – tức là khoảng thờiø gian doanh nghiệp cần có tiền để chi (Từ ngày 1 đến ngày thứ 55 doanh nghiệp không có áp lực này). Mỗi ngành nghề kinh doanh có thờiø hạn này hoàn toàn khác nhau.

Ứng với các chênh lệch về thời gian thu – chi là nhu cầu vốn tiền tệ của doanh nghiệp cần phải có, đồng thời nó được tích luỹ từ tháng này qua tháng khác tạo nên áp lực hay nhu cầu vay vốn đối với doanh nghiệp.

Các chú ý khi nhìn nhận các nhu cầu vay vốn này trong thực tế:

- Các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm, mỗi một sản phẩm có một chu kỳ kinh doanh riêng biệt và các chênh lệch khác về nhu cầu thời gian trong dòng nhập, xuất tiền tệ. Các chênh lệch này nhiều khi bù trừ lẫn nhau và kết quả tổng hợp của chúng sẽ được phản ánh ở kết quả lưu chuyển tiền tệ.
- Liên quan đến lượng nhu cầu vốn vay ta có: Thời gian lưu hàng và thời gian thu tiền càng nhỏ càng tốt, đồng thời thời gian thanh toán hàng mua càng lớn càng tốt.
- Thực tế, các yếu tố để xác định và quản trị được chu kỳ sản xuất của doanh nghiệp biến thiên khá nhiều, ví dụ:
    - Trong khoảng thời gian lưu hàng: Hàng có thể nhận ở các ngày khác nhau (5, 10, 15 hàng tháng chẳng hạn) chứ không phải nhaận ngay một lúc hàng tồn kho.
    - Trong thời gian thu tiền: Quá trình bán (thu tiền) có thể xảy ra dần dần, hay khác đi, dòng tiền vào liên tiếp xảy ra.
    - Trong thời gian thanh toán cũng tương tự như vậy, doanh nghiệp có thể trả dần dần cho nhà cung ứng, chứ không phải một lúc.

Do vậy bảng lưu chuyển tiền tệ được tính theo thời gian càng ngắn càng tốt, nó phản ánh nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

1.2. CÁC LÝ DO VAY NGẮN HẠN CỦA CHỦ DOANH NGHIỆP

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Các nhu cầu vay vốn phát sinh do chính đặc điểm chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như đã phân tích ở trên. Các nhu cầu này biểu hiện ra ở các tình huống cụ thể như sau (nó tạo ra các lý do để đi vay):

- Mua nguyên vật liệu, hàng hoá nhằm:
  - Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng doanh số bán có tính thời vụ
  - Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng doanh số bánù có tính dài hạn
  - Đáp ứng nhu cầu cho các nhu cầu giao dịch thương mại đơn lẻ.

- Duy trì mức tài sản, do:
  - Suy thoái trong thời kỳ hoạt động sản xuất gây ra.
  - Doanh nghiệp không giữ lại đủ lợi nhuận trong kinh doanh để tài trợ cho các khoản bất thường trong tăng trưởng doanh số.

- Doanh nghiệp có hiện tượng giảm vốn (chủ sở hữu) vì:
  - Có các hoạt động không sinh lời
  - Mua lại cổ phiếu
  - Chi trả cổ tức hoặc chủ sở hữu rút vốn

Nhu cầu vay nợ sẽ tăng cao khi các hiện tượng lợi nhuận giảm, hoặc doanh nghiệp thua lỗ.

- Doanh nghiệp có nhu cầu thay thế nợ: Việc trả nợ này, doanh nghiệp có thể lấy từ các nguồn: Thu nợ từ người mua; bán hàng tồn kho; thanh lý tài sản các loại; kêu gọi tăng vốn chủ sở hữu; tăng mua chịu hoặc nhận ứng trước. Tuy nhiên, nếu các nguồn hàng này không thoả mãn được, khi đó xuất hiện nhu cầu vay từ phía Ngân hàng.

2. KỸ THUẬT TÍN DỤNG NGẮN HẠN

Các nhu cầu vay của doanh nghiệp được thoả mãn bằng 2 kỹ thuật cấp tín dụng chủ yếu từ phía Ngân hàng: ứng trước và chiết khấu.

2.1. KỸ THUẬT ỨNG TRƯỚC

- Là phương thức tín dụng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng tín dụng, trong đó khách hàng được sử dụng một mức tín dụng trong một khoản thời gian nhất định.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Là phương thức tín dụng trực tiếp đáp ứng nhu cầu cho doanh nghiệp ở giai đoạn lưu hàng (giai đoạn đầu) của quá trình sản xuất – tức là khi ý tưởng chưa hoàn thành, do vậy độ rủi ro cao.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Thoả mãn nhu cầu ứng trước có hai cách:
  - Một là: Ứng trước từng lần: Là ứng trước trên nhu cầu tín dụng của từng đối tượng, từng giao dịch cụ thể (tồn kho chẳng hạn) trong tổng nhu cầu tài sản lưu động của doanh nghiệp.
  - Hai là: Ứng trước hạn mức: Là ứng trước trên toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động, không kể phần lưu động vốn thường xuyên.

Có thể so sánh 2 cách ứng trước bằng bảng so sánh:

Yếu tố	Ứng trước từng lần	Ứng trước hạn mức
Đối tượng	Cho vay từng đối tượng cụ thể hoặc từng giao dịch cụ thể	Cho vay theo đối tượng tổng hợp
Số tiền cho vay	Xác định trên cơ sở từng phương án với các chứng từ mua hàng, hợp đồng kinh tế, bảng kê, chỉ sử dụng tiền vi cho đối tượng đó	Xác định trên cơ sở dự báo lưu chuyển tiền tệ của kỳ kế hoạch – sử dụng tiền chủ động cho mọi đối tượng trong phạm vi hạn mức
Kỳ hạn	Định kỳ cho từng khoản vay	Không định kỳ hạn nợ cho từng khoản vay
Phạm vi áp dụng	Doanh nghiệp có tài chính chưa đủ mạnh, doanh nghiệp nhỏ chưa thực sự đủ uy tín và doanh nghiệp không có quan hệ tín dụng thường xuyên	Doanh nghiệp có tài chính đủ mạnh, uy tín và quan hệ tín dụng thường xuyên

Cả hai cách đáp ứng vốn này được thực hiện với một kỹ thuật như sau:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2.1.1. Thủ tục vay:

Các Ngân hàng thường đưa ra qui định thống nhất cho bộ hồ sơ xin vay của mình nhằm tránh đi các thiếu sót hoặc tuỳ tiện có thể xảy ra trong bộ phận tín dụng. Một bộ hồ sơ vay có thể gồm các thành phần sau:

- Giấy đề nghị vay vốn: Được xây dựng theo mẫu của Ngân hàng. Bao gồm các yếu tố chính của một đề nghị: mục đích, thời hạn và số lượng khoản ứng trước.
- Tài liệu chứng nhận tư cách pháp lý của doanh nghiệp: Bao gồm các giấy tờ chứng nhận tư cách pháp lý phù hợp với Luật doanh nghiệp như: Giấy phép thành lập; đăng ký kinh doanh; điều lệ hoạt động; quyết định bổ nhiệm tổng giám đốc, giám đốc… (Ngân hàng lưu giữ bản sao sau khi đã đối chiếu bản gốc được xuất trình).
- Các tài liệu thuyết minh cho việc vay vốn: Các tài liệu này liên quan đến việc báo cáo về khoản ứng trước mà doanh nghiệp đề nghị. Nó cung cấp nguồn thông tin quan trọng cho việc ra quyết định tín dụng, gồm:
  - Phương án sản xuất kinh doanh hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh và kế hoạnh vay vốn. trả nợ.
  - Các báo cáo tài chính như: Bảng tổng kết tài sản ở thời điểm gần nhất; báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
  - Các tài liệu thuyết minh khác như: Hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ; giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu…

- Các tài liệu liên quan đến đảm bảo tín dụng: Tuỳ theo hình thức đảm bảo mà Ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp những giấy tờ thích hợp như: Chứng thư bảo lãnh của người bảo lãnh (giấy cam kết thế chấp bất động sản, chứng nhận quyền sở hữu tài sản, các văn kiện liên quan đến hàng hoá cầm cố như hoá đơn vận đơn…)

2.1.2. Xét duyệt ứng trước

Sau khi dùng kỹ thuật phân tích tín dụng bài 5, nếu đã chấp thuận cho vay, thì việc xác định số tiền vay và việc thực hiện việc ứng trước như sau:

Xác định mức cho vay

- Với ứng trước từng lần:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Mức cho vay được ấn định trên từng đối tượng vay cụ thể, thông qua từng chứng từ hay hợp đồng cụ thể bằng 1 trong 2 cách:

- Hoặc là Ngân hàng tham gia theo phần cho từng đối tượng (ví dụ: Ngân hàng cho vay 60% giá trị tồn kho).
- Hoặc là Ngân hàng tham gia 100% nhu cầu của một đối tượng vay cụ thể (Trong tổng các tài sản hoặc chi phí, được chia thành hai loại: Đối tượng cho vay hoặc không cho vay) với các đối tượng được quy định là cho vay.

▪ Với ứng trước hạn mức: Mức cho vay được ấn định qua số dư nợ cao nhất mà Ngân hàng có thể cung ứng cho khách hàng trong một thời gian nhất định – Được gọi là hạn mức tín dụng. Hạn mức này được xác định bằng một trong hai cách:

- Hoặc là dựa vào bảng dự báo bảng cân đối kế toán kỳ kế hoạch.
- Hoặc dựa vào kết quả bảng dự báo lưu chuyển tiền tệ kỳ kế hoạch.

Có thể thấy qua ví dụ:

Ví dụ 1: Kế hoạch tài chính của công ty X ở thời điểm 31/3 (thời điểm vốn cao nhất trong năm) như sau:

Đơn vị: triệu đồng

	31/3		31/3
Tài sản			
Tiền	100	Nguồn	600
Các khoản phải thu	1200	Các khoản phải trả	100
Tồn kho	200	Nợ khác	100
		Vốn lưu động ròng	700
Tổng tài sản lưu động	1500	Dự kiến vay Ngân hàng	1500
		Tổng nguồn	

Giả sử theo chính sánh tín dụng của Ngân hàng tỷ lệ vốn lưu động ròng tham gia ít nhất là 30%/ tổng tài sản lưu động (vốn đối ứng). Ta có hạn mức như sau:

1. Tài sản lưu động: 500
2. Nợ phi Ngân hàng: 600 + 100) = 700
3. Chênh lệch: 500 – 700 = 800
4. Vốn lưu động ròng phải tham gia: 500 x 30% =450

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

5. Mức cho vay tối đa: 00 – 450 = 350

Ví dụ 2: Dự báo quí 1 về thu – chi luồng tiền) của công ty X như sau:

- Thu:
  - Thu bán hàng: 550
  - Thu từ bản quyền: 250
  - Thu từ bán tài sản: 150

  Tổng thu: 950

- Chi:
  - Lương: 240
  - Nguyên liệu: 195
  - Điện, nước: 50
  - Chi khác: 215
  - Thuế thu nhập: 250

  Tổng chi phí: 950

- Số dư tiền mặt đầu quí: 300
- Số dư tiền mặt cuối quí: 300

Nhìn vào báo cáo này – ở quí I thu, chi (luồng tiền vào và ra) bằng nhau, do vậy công ty không phải vay ở Ngân hàng.

Tuy nhiên, thời điểm thu, chi (chu kỳ ngân quỹ) không đồng thời nên vẫn phát sinh nhu cầu vay, giả sử ta dự báo theo tháng thì:

Dự báo lưu chuyển tiền tệ theo tháng:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3
Thu :			
Dư đầu : 300			
Bán hàng			280
Bản quyền		150	250
Bán tài sản	120		150
Tổng thu	120	150	680
Chi			
Lương	80		
Nguyên liệu	65	80	80
Điện, nước	17	60	70
Chi khác	65	17	16
Thuế	250	100	50
Tổng chi	477	257	216
Số dư dòng tiền:			
Đầu kỳ	300	- 57	- 164
Cuối kỳ	- 57	- 164	300

Kết luận:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Hạn mức trong tín dụng ứng trước. Hạn mức trong quí I của công ty X là 164 triệu đồng. Công ty sẽ phải vay 57 triệu ở tháng 1; 164 triệu ở tháng 2 và trả toàn bộ ở tháng 3
- Cách xác định: Thời gian cho vay, lãi suất giải ngân, tái xét được thực hiện như bài hợp đồng tín dụng.

CÂU HỎI

1. Phân tích chu kỳ ngân quỹ của doanh nghiệp và các nhân tố ảnh hưởng?
2. Các biểu hiện của nhu cầu vay từ phía doanh nghiệp?
3. Hãy cho một ví dụ về cách tín hạn mức tín dụng?
4. Tín dụng hạn mức – giải quyết vấn đề tài sản đảm bảo như thế nào?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 8

CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP

(PHẦN CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU)

Mục tiêu:

- Vai trò tín dụng thương mại và công cụ của nó: thương phiếu?
- Trình tự trong qui trình chiết khấu.
- Giải quyết được tình huống chiết khấu.

1. KHÁI NIỆM

1.1.

Như đã phân tích ở phần trên do chênh lệch giữa dòng tiền xuất và dòng tiền nhập, các doanh nghiệp phải đối phó nó bằng giải pháp đi vay. Khi giải pháp đi vay này được chọn bằng cách mua hay bán chịu hàng hoá với doanh nghiệp khác, khi đó, hình thái tín dụng thương mại xuất hiện.

Quá trình được mô tả như sau:

- Doanh nghiệp B cung cấp hàng hoá cho doanh nghiệp A.
- Doanh nghiệp B sẽ nhận được một "Giấy nợ" pháp lý xác nhận quan hệ này – Chứng minh doanh nghiệp A là con nợ của doanh nghiệp B – Doanh nghiệp B có thể chỉ định doanh nghiệp A trả cho người thứ 3 – Giấy nợ này được gọi là thương phiếu.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Sau thời hạn thoả thuận giữa doanh nghiệp A và B việc thanh toán tiền cho hàng hoá trên được thực hiện – "Giấy nợ" sẽ vô giá trị và khi đó kết thúc một quan hệ mua bán chịu giữa A và B.

Tuy nhiên, tín dụng thương mại xuất hiện các nhược điểm khá lớn đó là: Nguồn vốn, thời hạn đầu tư, phương hướng đầu tư… và đặc biệt tạo ra áp lực tài chính cho doanh nghiệp bán chịu khi mà hàng hoá đã bán chịu, nhưng lại cần thanh toán ngay sau một thời gian chưa đến hạn thanh toán. Trong khi đó xét về phía cung Ngân hàng lại sẵn sàng cho vay tiền để hưởng lãi. Chính vì vậy, tín dụng thương mại đem đến một cơ hội trong việc tìm kiếm lợi nhuận cho các Ngân hàng thông qua 3 hình thức chủ yếu:

- Chiết khấu thương phiếu.
- Cho vay có đảm bảo bằng thương phiếu.
- Chấp nhận hối phiếu.

Trong đó: Chiết khấu thương phiếu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn, trong đó, khách hàng chuyển nhượng thương phiếu chưa đến hạn cho Ngân hàng để nhận một số tiền bằng giá trị tới hạn của thương phiếu trừ đi lãi suất chiết khấu là hoa hồng phí.

1.2. LỢI ÍCH CỦA CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU

Chiết khấu thương phiếu là loại tiùn dụng rất phổ biến vì nó đem lại lợi ích cho các hoạt động kinh tế nói chung và các chủ thể tham gia nói riêng:

- Đối với khách hàng: Yếu tố cạnh tranh đã dẫn đến sự hình thành các thoả thuận về việc bán chịu hàng hoá có thời hạn trả tiền. Trong đó sẽ xuất hiện trường hợp người hưởng thụ hối hay lệnh phiếu nhưng lại cần tiền khi các thương phiếu này chưa đến hạn. Chiết khấu sẽ giải quyết được các mâu thuẫn này, nó biến các khoản nợ thành tiền, nó chuyển hình thái tín dụng thương mại thành hình thái tín dụng Ngân hàng.
- Đối với Ngân hàng: Chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng hợp lý và chắc chắn bởi lẽ:
    - Thương phiếu là công cụ chiết khấu của Ngân hàng được thiết lập trên cơ sở hàng hoá đã được chuyển giao cho người mua – Tức là ý tưởng kinh doanh của người bán được hoàn thành và được thị trường chấp nhận. Mặt khác, ở phía người mua chịu, chính cơ sở hàng hoá này đã tạo điều kiện cho người mua thực hiện quá trình kinh doanh của mình và đây chính là tiền tệ để thanh toán nợ cho Ngân hàng khi thương phiếu đến hạn thanh toán.
    - Chiết khấu là một hợp đồng được phép truy đòi, do đó trách nhiệm thanh toán nợ cho Ngân hàng khi thương phiếu đến hạn không chỉ có một chủ thể mà có nhiều chủ thể khác nhau.
    - Thông thường chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn (3 hay 6 tháng), bản thân ý nghĩa ngắn hạn này đã hàm chứa lượng rủi ro không cao – Mặt khác, không đưa lại cho Ngân hàng hiện tượng kẹt vốn, chưa kể đến tính thanh khoản của món vay khá cao so với các loại vay khác khi Ngân hàng luôn có thể dễ dàng thực hiện nghiệp vụ tái chiết khấu.

2. KỸ THUẬT CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU

2.1. HỐI PHIẾU

Như trên đã phân tích đối tượng của chiết khấu thương phiếu là các thương phiếu, mà trong quan hệ thương mại các doanh nghiệp thông thường sử dụng hối

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

phiếu, do vậy để phục vụ cho việc thực hiện kỹ thuật chiết khấu cần thống nhất một số yếu tố liên quan đến ràng buộc pháp lý đối với một hối phiếu.

2.1.1. Quyền lợi và trách nhiệm của các chủ thể tham gia

- Người ký phát hối phiếu: Là người ra lệnh cho người thụ lệnh là con nợ của anh ta trả tiền. Lúc đó người ký phát phải ký vào hối phiếu và ngay sau đó anh ta phải có trách nhiệm pháp lý với hối phiếu đó.
- Người thụ lệnh: Quyền hạn của người thụ lệnh chỉ được thể hiện ở chỗ từ chối trả tiền hối phiếu khi chưa ký chấp nhận hoặc từ chối chấp nhận thanh toán hối phiếu khi chưa nhận được những chứng từ thích hợp giữa anh ta và người ký phát.

Người thụ lệnh cũng có trách nhiệm duy nhất là trả tiền hối phiếu đó khi đã ký chấp nhận. (Lưu ý là: Thông thường người chấp nhận hối phiếu chính là người thụ lệnh. Trong trường hợp khác, Ngân hàng cũng có thể là ngườiù chấp nhận hối phiếu khi sự tin tưởng của doanh nghiệp bán và doanh nghiệp mua thấp)

- Người thụ hưởng: Người thụ hưởng sẽ có quyền được trả tiền vào ngày đáo hạn và kiện cáo nếu không trả được tiền. Người này có thể là người thứ ba hoặc chính là người ký phát.
- Người ký hậu đầu tiên: Là người ký vào mặt sau của hối phiếu đầu tiên để chuyển nhượng cho người khác. Vì vậy, anh ta có thể là người ký phát hoặc là người thứ ba thụ hưởng đầu tiên.
- Người ký hậu tiếp theo: Một hối phiếu có thể được chuyển nhượng qua nhiều người trước khi đến hạn. Mỗi người ký hậu hối phiếu cho người tiếp theo sẽ bị ràng buộc pháp lý trách nhiệm đối với hối phiếu đó, đối với bất kỳ người giữ hối phiếu nào khi đáo hạn.

Nghĩa là: Hối phiếu sẽ càng dễ thanh toán hơn nếu nó được chuyển nhượng sang nhiều người vì có nhiều người bị ràng buộc cam kết trả tiền hối phiếu.

2.1.2. Chấp nhận hối phiếu

Việc chấp nhận hối phiếu là việc người thụ lệnh cam kết trả tiền khi hối phiếu đáo hạn bằng cách ký tên và ghi chấp nhận vào hối phiếu.

Thông thường sau khi ký phát hối phiếu, người ký phát hay người thụ hưởng hoặc người cầm hối phiếu phải xuất trình cho người thụ lệnh để được ký chấp nhận vào trước ngày hết hạn xuất trình hối phiếu.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Ở đây cần chú ý các khái niệm:

- Ngày chấp nhận hối phiếu: Là ngày người thụ lệnh nhìn thấy hối phiếu và ký chấp nhận hối phiếu.
- Ngày trả tiền hối phiếu: Là ngày người thụ lệnh phải thanh toán tiền hối phiếu đó cho người thụ hưởng.
- Ngày xuất trình hối phiếu: Là ngày người cầm hối phiếu đến hạn hay người thụ hưởng cuối cùng phải chuyển hối phiếu đến người thụ lệnh để ký chấp nhận hay thanh toán.

Việc chuyển đổi hối phiếu đến người thụ lệnh để ký chấp nhận có thể thực hiện bằng cách gửi văn thư chỉ rõ nội dung hối phiếu, trên cơ sở đó người thụ lệnh có thể viết văn thư chấp nhận trả tiền hối phiếu và gửi trả lại cho người ký phát. Do việc chấp nhận bằng văn thư tách rời hối phiếu cho nên trong quá trình lưu thông của hối phiếu phải kèm theo văn thư chấp nhận này.

Điều kiện chấp nhận hối phiếu:

- Hối phiếu phải được chấp nhận vô điều kiện. Nếu có bất cứ điều kiện nào thì hối phiếu vô hiệu lực.
- Có thể chấp nhận toàn bộ số tiền ghi trên hối phiếu hoặc chấp nhận một phần. Trên hối phiếu người thụ lệnh phải ghi rõ tiền chấp nhận thanh toán.

2.1.3. Chuyển nhượng hối phiếu

Một hối phiếu được chuyển nhượng khi nó được chuyển từ người này sang người khác. Hành vi này có thể thực hiện bằng cách trao tay hay thông qua thủ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

tục ký hậu. Dưới hình thức ký hậu người chuyển nhượng sẽ ký vào mặt sau của hối phiếu và trao cho người được chuyển nhượng.

Hối phiếu có thể được chuyển nhượng nhiều lần, miễn là nó chưa đến hạn thanh toán. Chính vì thế, việc chuyển nhượng dưới hình thức hậu có thể làm cho hối phiếu không còn chỗ trống để ký hậu nữa. Trường hợp này hối phiếu vẫn có thể được ký hậu tiếp bằng cách dán đính kèm một giấy ký hậu bổ sung. Việc chuyển nhượng phải được thực hiện cho toàn bộ số tiền ghi trên hối phiếu.

Thông thường việc ký hậu được thực hiện dưới các hình thức:

- Ký hậu vô danh (để trắng): Tên người được chuyển nhượng không ghi trên hối phiếu. Do vậy, người nào cầm hối phiếu sẽ có quyền thụ hưởng hối phiếu. Sau hành vi này hối phiếu trở nên vô danh.
- Ký hậu ký danh: Theo hình thức này tên người được chuyển nhượng có ghi ở mặt sau hối phiếu cùng với chữ ký người chuyển nhượng. Ở hình thức này, việc xác nhận người thụ hưởng cuối cùng hối phiếu có tính suy đoán. Ví dụ:"Trả theo lệnh của ông A…" ông A chưa chắc là người thụ hưởng cuối cùng vì ông ta có thể chuyển nhượng như vậy cho người khác.
- Ký hậu định danh: Theo hình thức này tên người được chuyển nhượng được ghi ở mặt sau hối phiếu cùng với chữ ký của người chuyển nhượng và người này không được chuyển nhượng cho người khác vì ngoài tên người được chuyển nhượng ghi rõ ràng trên hối phiếu, còn có dòng lệnh được viết cụ thể" Trả tiền" chứ không phải "Theo lệnh" cho người được chuyển nhượng, người được chuyển nhượng đương nhiên là người thụ hưởng cuối cùng.
- Ngoài mục đích ký hậu chuyển quyền sở hữu hối phiếu cho người khác, ký hậu còn được thực hiện nhằm mục đích uỷ quyền hoặc cầm cố (thường ký

hậu cho Ngân hàng nhằm uỷ quyền việc thu ngân hoặc thực hiện quyền cầm cố)

2.1.4. Từ chối thanh toán hối phiếu

Khi một hối phiếu được xuất trình ký chấp nhận thanh toán thường thì người thụ lệnh chấp nhận hối phiếu đó.

Nếu người thụ lệnh từ chối chấp nhận, vì một lý do nào đó, lúc này hối phiếu bị từ chối thanh toán bởi không được ký chấp nhận.

Nếu hối phiếu đã được ký chấp nhận, được trình vào ngày đáo hạn để thanh toán nhưng người chấp nhận hối phiếu lại từ chối trả tiền, lúc này hối phiếu bị từ chối thanh toán bởi việc không chịu chi trả của người chấp nhận hối phiếu đó.

Trong trường hợp như vậy, người cầm hối phiếu hay người thụ hưởng hối phiếu phải làm gì để bảo vệ quyền lợi của mình, thông thường họ sẽ: Thông báo về sự từ chối thanh toán cho người ký phát là những người đã ký hậu hối phiếu. Thường thì người này gửi cho người ký hậu chuyển nhượng cho anh ta, người này cũng sẽ làm như vậy và hối phiếu có thể bị trả lại cho người ký phát và đến tận cùng, người ký phát có thể kiện cáo lại người ký chấp nhận thanh toán. Quá trình này sẽ ngắn nếu có một người ký hậu nào đó có khả năng tài chính mạnh, như Ngân hàng chẳng hạn.

2.1.5. Phân loại hối phiếu

- Căn cứ vào thời hạn trả tiền: gồm:
  - Hối phiếu trả ngay: Là loại hối phiếu được thanh toán ngay khi người thụ lệnh nhìn thấy tờ hối phiếu được xuất trình.
  - Hối phiếu trả sau một thời hạn nhất định: là loại hối phiếu sau một thời hạn nào đó ghi trên hối phiếu việc thanh toán sẽ có hiệu lực. Thời hạn thanh toán được tính có thể là:
    - Sau một thời hạn kể từ ngày xuất trình.
    - Sau một thời hạn kể từ ngày phát hành.
    - Ấn định vào một ngày cụ thể:
      - Đối với hối phiếu trả tiền ngay, người trả tiền chỉ nhận được bộ chứng từ hàng hoá sau khi đã thanh toán.
      - Đối với hối phiếu trả sau một thời hạn nhất định, người trả tiền phải ký chấp nhận thanh toán trên hối phiếu mởùi nhận được bộ chứng từ.

- Căn cứ vào tính chuyển nhượng: gồm:
  - Hối phiếu định danh: Là loại hối phiếu ghi rõ tên người thụ hưởng và người này cũng là người thụ hưởng cuối cùng. Hối phiếu này không thể chuyển nhượng cho người khác bằng hình thức ký hậu.
  - Hối phiếu ký danh (hối phiếu theo lệnh): Là loại hối phiếu có ghi tên người thụ hưởng và người này có thể chuyển nhượng cho người khác bằng hình thức ký hậu. Hối phiếu này có nội dung: Trả theo lệnh của một người nào đó.
  - Hối phiếu vô danh: là loại hối phiếu không thể ghi tên người thụ hưởng. Ai giữ hối phiếu một cách hợp pháp, người đó là người thụ hưởng, loại này được chuyển nhượng bằng cách trao tay.

- Căn cứ vào chủ thể ký phát hối phiếu: gồm:
  - Hối phiếu thương mại: Người ký phát hối phiếu là đại diện các doanh nghiệp.
  - Hối phiếu ngân hàng: Người ký phát hối phiếu là ngân hàng.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Căn cứ vào cách tính giá trị tới hạn của hối phiếu: gồm:
  - Hối phiếu không ghi lãi suất: Mệnh giá của hối phiếu bằng giá trị tới hạn của hối phiếu.
  - Hối phiếu có ghi lãi suất: Mệnh giá của hối phiếu khác với giá trị tới hạn của hối phiếu, lãi suất được ghi cụ thể trên hối phiếu.

2.2. KỸ THUẬT

2.2.1. Hồ sơ chiết khấu

Doanh nghiệp muốn chiết khấu (doanh nghiệp thụ hưởng hoặc thụ hưởng cuối cùng) phải nộp cho Ngân hàng:

- Đơn xin chiết khấu (theo mẫu).
- Các hối phiếu xin chiết khấu.
- Bảng kê các hối phiếu.

2.2.2. Thẩm định chiết khấu:

Sau khi nhận được hồ sơ xin chiết khấu của khách hàng, Ngân hàng tiến hành cấp một biên lai tạm cho khách và sau đó thẩm định các mặt sau:

a. Thẩm định các yếu tố pháp lý của các hối phiếu 0

Bao gồm việc đánh giá các điều kiện về hình thức bắt buộc và không bắt buộc của hối phiếu mà trước hết là các hình thức bắt buộc. Cụ thể, các hình thức bắt buộc trên hối phiếu phải gồm:

- Phải ghi rõ văn thư là một hối phiếu: Nghĩa là trong nội dung hối phiếu phải có từ ”Hối phiếu” và từ này được ghi trong sự thể hiện văn thư này được sử dụng là hối phiếu, ví dụ: “Hãy chi trả theo Hối phiếu này cho…”, nếu chỉ đưa từ “Hối phiếu” vào tiêu đề là chưa đủ, vì bất cứ chứng từ nào sau đó người ta vẫn có thể ghi trên tiêu đề là “Hối phiếu” vào chứng từ đó. Hối

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

phiếu làm bằng ngôn ngữ nào thì từ "Hối phiếu" phải được ghi bằng ngôn ngữ đó.

- Lệnh trả vô điều kiện một số tiền nhất định: Nghĩa là việc chi trả hối phiếu không được gắn với bất cứ điều kiện nào. Ví dụ trên hối phiếu không được ghi dòng chữ :"Để thực hiện cho hợp đồng mua.." các chú ý:
  - Ở nội dung này ghi lệnh chứ không ghi uỷ quyền.
  - Luật cho phép ghi vào điều khoản người cầm hối phiếu phải xuất trình những tài liệu xác minh quyền lợi người cầm hối phiếu.
  - Số tiền phải trả: Không được ghi theo các từ: "Không ít hơn", "tới" mà phải ghi chính xác số tiền. Riêng với hối phiếu được trả tiền ngay bất kể lúc nào xuất trình hoặc hối phiếu được trả tiền sau một thời hạn xuất trình được phép ghi điều khoản sinh lời với số lãi vào hối phiếu, vì khi phát lệnh chưa biết được hối phiếu sẽ được trả tiền vào lúc này và do đó chưa tính được số tiền lời.

Để tránh chậm trễ trong thanh toán thì: Nếu số tiền bằng chữ và bằng số không khớp nhau, số tiền bằng chữ có giá trị (nếu chỉ toàn số tiền bằng chữ, không có số tiền bằng số vẫn có giá trị); nếu số tiền được ghi nhiều lần cùng bằng số, lại khác nhau thì lấy số nhỏ nhất. Nếu số tiền ghi bằng ngoại tệ thì không được ghi bằng các ngoại tệ khác nhau.

- Tên người thụ lệnh: Có thể ghi họ hoặc tên của thể nhân hoặc tên công ty. Thực tế, tuy không bắt buộc, hối phiếu còn ghi bên dưới, phía trái địa chỉ của người thụ lệnh – có chi tiết này vì người thụ lệnh là người chi trả.
- Kỳ hạn trả tiền: Có 4 cách ghi kỳ hạn trả tiền:
  - Hối phiếu có thời hạn là ngày cụ thể: Là trường hợp đơn giản nhất, thời hạn trả tiền được ghi vào ngày mấy, tháng mấy… đôi khi thay thế cho ngày mấy, tháng mấy – cũng có thể ghi" chi trả vào đầu tháng 9 năm nay" chẳng hạn hay "thứ sáu tuần sau" vì trong hối phiếu có ghi ngày lập nên có thể xác định chính xác ngày chi trả.
  - Hối phiếu được chi trả khi xuất trình: Loại hối phiếu này qui định rằng nó phải được chi trả ngay khi xuất trình, thời hạn nộp hối phiếu để đòi chi trả theo người chủ hối phiếu quyết định. Trong trường hợp này. Hối phiếu phải ghi" chi trả khi xuất trình" (thông thường hối phiếu này được nộp để

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

chi trả trong vòng một năm kể từ ngày thành lập. Khi quá hạn người chủ cuối cùng của nó mất yêu cầu chi trả đối với người chi trả)

- Hối phiếu có thời hạn tính từ ngày lập hối phiếu: ở các hối phiếu này sẽ có nội dung tương tự như:" Chi trả hối phiếu sau ba tháng kể từ ngày thành lập". Như vậy, điểm xuất phát là ngày lập hối phiếu, nếu ngày này bị ghi nhầm, nó vẫn lấy ngày này để tính thời hạn.
- Hối phiếu có thời hạn kể từ ngày xuất trình: Là loại hối phiếu mà người thụ hưởng chỉ được chi trả sau một thời gian sau khi xuất trình. Luật không quy định thời hạn này là bao lâu, người phát lệnh được tuỳ tiện ấn định và người ký hậu không được thay đổi thời hạn này. Thời hạn này có lợi cho người thụ lệnh bởi có thời gian chuẩn bị cho sự trả tiền.

- Nơi trả tiền: Trên mỗi hối phiếu đều phải ghi nơi trả tiền để người thụ hưởng xuất trình mà đòi nợ. Nếu trên hối phiếu không ghi nơi trả thì mặc nhiên địa chỉ của người chi trả được xem là nơi chi trả. Thông thường, để thuận tiện hối phiếu thường ghi nơi trả tiền là một được người thụ lệnh uỷ quyền (chú ý là trên hối phiếu không được ghi mấy nơi chi trả)

- Tên người thụ hưởng: Sự bắt buộc này là dĩ nhiên vì mục đích của hối phiếu là để trả tiền cho một người nào đó. Chi tiết này không được quy định một hình thức đặc biệt nào mà phải ghi danh tính chính thức của người thụ hưởng. Thường hối phiếu ghi "Chi trả cho ông (công ty) …" nếu người lập hối phiếu đồng thời là người thụ hưởng thì hối phiếu ghi "Chi trả cho tôi hoặc chúng tôi" hoặc "Chi trả theo lệnh của chúng tôi". Không được ghi trả theo chủ hối phiếu, vì vậy hối phiếu sẽ trở thành giấy tờ có giá có ghi tên và tất cả những đặc điểm của mình.

- Ngày và nơi thành lập hối phiếu: Thường được ghi bên trái phía dưới nội dung hối phiếu. Nơi lập và địa chỉ người lập có thể khác nhau. Nếu trong hối phiếu không ghi nơi lập thì địa chỉ của người lập được coi là nơi lập hối phiếu.

- Còn thời gian lập, các bên tương đối tự do trong việc lựa chọn ngày lập thời gian ghi trong hối phiếu không thể sửa khác đi. Chú ý:
  - Không được ghi địa điểm không cụ thể , ví dụ" ngoại ô TP.HCM"
  - Không được ghi các ngày không thật như " 30/2"
  - Ngày lập ghi trên hối phiếu có thể được ghi là những ngày sau khi lập. Nhưng bất kì trường hợp nào ngày lập cũng trước ngày chi trả.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Chữ ký của người phát lệnh: Chi tiết này biểu hiện sự chấp thuận của người lập hối phiếu. Chữ ký phải là ký tay, không cần ghi tên và phía trước nội dung hối phiếu phải ghi đầy đủ tên người lập hối phiếu hoặc tên công ty lập hối phiếu.

b. Loại bỏ các thương phiếu giả

Hối phiếu giả là hối phiếu được lập nhằm mục đích lừa đảo. Nó gồm 2 loại:

- Thứ nhất: Là hối phiếu do các công ty hoặc các tổ chức không có thật lập và chấp nhận.
- Thứ hai: Là hối phiếu được các công ty hoặc tổ chức lập được mô tả là"Hối phiếu giả được bù đắp bằng số vốn thu được do chiết khấu", cụ thể là: Các khách hàng thương mại không thể dùng các biện pháp khác để thu hút vốn tiền tệ cần thiết hoặc đang bên bờ phá sản thường dùng "cuộc chạy đua hối phiếu" để cứu mình khỏi chết đuối. Việc trao đổi chấp nhận phổ biến là: Doanh nghiệp A lập hối phiếu mà doanh nghiệp B là người thụ lệnh. Đến lượt mình doanh nghiệp B lại lập hối phiếu cho doanh nghiệp A.

Quá trình này cũng có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp khác nhau: A, B, C... tạo nên dòng khép kín,

Sau khi thiết lập, họ chiết khấu hối phiếu ở các Ngân hàng khác nhau. Gần tới hạn thanh toán hối phiếu họ lại lập cho nhau hối phiếu mới và bằng con đường chiết khấu để thanh toán nợ cũ, "cuộc đua hối phiếu" tiếp tục cho tới khi một trong các hối phiếu đó không được chi trả thì toàn bộ dây xích đã được xây dựng của các mối liên hệ sẽ bị phá vỡ.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Việc loại bỏ các hối phiếu giả được thực hiện qua hồ sơ thông tin của mỗi doanh nghiệp khi đề cập các chi tiết các mối quan hệ thương mại giữa những người liên quan đến hối phiếu, mối quan hệ quản lý, tình cảm, tính pháp lý cuả từng phiếu doanh nghiệp.

c. Đánh giá năng lực trả nợ của các chủ thể có liên quan

Việc đánh giá này được thực hiện theo đứng các nội dung của xét đoán tín dụng (tiêu chuẩn 5C chẳng hạn). Việc đánh giá được thực hiện lần lượt:

- Trước tiên là tình hình tài chính của người phát hành hối phiếu. Thông thường người này đem hối phiếu chiết khấu ở Ngân hàng.
- Kế đó, tình hình tài chính của người thụ lệnh của hối phiếu. Nếu người tham gia hối phiếu tỏ ra không đủ tín nhiệm.

Quá trình xem xét này được thông qua thông tin của trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro và thông tin của bản thân Ngân hàng đó.

Ngoài ra, hoạt động xem xét còn có nội dung đánh giá mội trường kinh doanh (như đối với tín dụng ứng trước) của các chủ thể tham gia hối phiếu.

Tóm lại, đến điểm C này các thương phiếu được đưa vào diện chiết khấu phải là các thương phiếu:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Hợp pháp, hợp lệ về hình thức.
- Phải liên quan tới một nghiệp vụ thương mại ngắn hạn.
- Không có điều gì khả nghi về giả mạo.
- Tình hình tài chính tốt, nhất là đối với người phát hành và người thụ lệnh.
- Đã lưu ý đến tình hình kinh tế nói chung, tức môi trường kinh doanh trong hiện tại và tương lai.

d.

Các thương phiếu được chấp nhận chiết khấu này được Ngân hàng lập thành bảng kê gửi cho khách hàng trong đó ghi giá của thương phiếu, trừ các khoản tiền phải trả cho Ngân hàng và số tiền còn lại trả cho khách hàng.

Các thương phiếu không được chấp nhận chiết khấu thì được hoàn lại cho khách hàng hoặc Ngân hàng giữ để thu tiền cho khách hàng.

Các thương phiếu được Ngân hàng chấp nhận chiết khấu, cũng có thể được Ngân hàng cho gia hạn hay hoàn lại cho khách trước kỳ hạn, nếu có yêu cầu từ phía khách hàng.

Kỹ thuật tính giá chiết khấu hối phiếu được thực hiện như sau đối với các thương phiếu đã được chấp nhận chiết khấu:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Số tiền cấp cho khách hàng = M – (R+H)

Trong đó: M: Là giá trị đáo hạn của thương phiếu (thường là bằng mệnh giá)

H: Hoa hồng phí

R: Lãi chiết khấu, được tính:

$$R = \frac{M \times r \times t}{360}$$

Với: r: lãi suất năm

t: thời gian chiết khấu

CÂU HỎI

1. Xác định quyền của mỗi chủ thể tham gia hối phiếu?
2. Người thụ hưởng hối phiếu có thể dùng hối phiếu vào những mục đích nào?
3. Hãy chỉ ra các loại hối phiếu có thể chiết khấu ngay, sau khi kiểm tra tính hợp lệ của nó?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 9

TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

Mục tiêu:

- Xác định nhu cầu tín dụng trung và dài hạn.
- Tín dụng trung và dài hạn được hiện ở Ngân hàng khi nào thì tối ưu.
- Phân biệt các phương thức cho vay trung và dài hạn mà Ngân hàng cung cấp cho khách.
- Các điểm đặc biệt khi thực hiện kỹ thuật tín dụng trung và dài hạn.

1. NHU CẦU TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Tín dụng trung và dài hạn là các khoản vay có thời hạn trên một năm (1 đến 5 năm là trung hạn; 5 năm trở lên là dài hạn)
- Nhu cầu tín dụng trung và dài hạn với các doanh nghiệp gồm:

1.1. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ TÀI SẢN LƯU ĐỘNG THƯỜNG XUYÊN

Trong tài chính doanh nghiệp, kết cấu tài sản được mô tả như sau: Trong đó tài sản lưu động thường xuyên có đặc điểm giống tài sản cố định ở chỗ:

- Nguồn hình thành tài sản này có tính dài hạn.
- Thông thường, quy mô tăng tương ứng với tài sản cố định.

Tuy nhiên, tài sản lưu động thường xuyên vẫn là tài sản lưu động nên nó khác vớiù tài sản cố định là: nó được thay thế liên tục.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Do vậy, mặc dù là tài sản lưu động nhưng các doanh nghiệp thường tài trợ cho bộ phận tài sản lưu động thường xuyên bằng nguồn dài hạn ⇒ vay trung và dài hạn ở Ngân hàng là một trong những nguồn này.

1.2. TRẢ NỢ CŨ

Gồm hai trường hợp:

- Một là: Duy trì khoản nợ cũ hoặc không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ cũ khi đến hạn.
- Hai là: Vay để thanh toán cho các trái phiếu.

1.3. MUA LẠI DOANH NGHIỆP HOẶC THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP MỚI

Gồm các chi phí thành lập và chi phí mua.

2. Ý NGHĨA TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

Để thoả mãn được các nhu cầu tín dụng trung và dài doanh nghiệp có thể có nhiều cách: Dùng vốn chủ sở hữu; đi thuê; đi vay Ngân hàng và các định chế tài chính khác hoặc phát hành chứng khoán. Tuy nhiên đi vay Ngân hàng sẽ có ý nghĩa trong những trường hợp sau trong kinh doanh:

- Doanh nghiệp nhỏ không đủ khả năng tìm kiếm vốn trên thị trường tài chính nói chung.

- Doanh nghiệp cần có sự thương lượng trực tiếp về: số tiền vay, thời hạn vay, điều kiện vay…
- Thời hạn vay của doanh nghiệp cần ở mức nào đó.
- Chi phí vay cần cân nhắc.
- Không muốn công bố thông tin rộng rãi.

3. KỸ THUẬT CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

3.1. PHƯƠNG THỨC CHO VAY

Tín dụng và dài hạn được thực hiện bằng nhiều phương thức, tuỳ vào nhu cầu vay của khách, cụ thể:

- Cho vay trả góp: Phương thức được doanh nghiệp áp dụng khi doanh nghiệp mua sắm máy móc, thiết bị – tiền vay được thanh toán dần từng định kỳ.
- Cho vay theo định kỳ: Phương thức được doanh nghiệp áp dụng khi doanh nghiệp có nhu cầu tài trợ dài hạn nó chung, chứ không phải riêng phần thiết bị (như bất động sản; tài sản lưu động thường xuyên, thiết bị sản xuất…) – tiền vay được thanh toán theo kỳ và các kì là khác nhau.
- Cho vay tuần hoàn
  - Phương thức được doanh nghiệp áp dụng khi doanh nghiệp có nhu cầu tài trợ cho nhu cầu tài sản lưu động thường xuyên – Khi mà chưa thể khẳng định tính thường xuyên của bộ phận tài sản này, khi khẳng định được thì phần dư nợ tuần hoàn sẽ chuyển sang cho vay theo định kỳ.
  - Phương thức này được áp dụng bằng cách: Ngân hàng cam kết chính thức cho khách một hạn mức tín dụng (qua hợp đồng) với thời hạn 1 đến 3 năm. Mỗi khế ước nhận được thường là ngắn (3 tháng). Nếu khách hàng

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

thực hiện tốt các điều kiện trong hợp đồng tín dụng thì cam kết hạn mức lại tái tục, quá trình cứ như vậy.

- Tài trợ dự án: Phương thức được áp dụng khi doanh nghiệp có dự án đầu tư khả thi – Phương thức này có đặc điểm đặc biệt khi nguồn trả nợ Ngân hàng kỳ vọng ở dòng tiền của dự án mà ý nghĩa của các dòng tiền khác không lớn (thậm chí không có).

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Cho thuê tài chính:
  - Phương thức được áp dụng khi Ngân hàng có nhu cầu trung và dài hạn nhưng uy tín hoặc vốn đối ứng để vay bằng tiền (ngân quỹ) không đủ.
  - Phương thức được thực hiện bằng cách: Ngân hàng tiến hành mua tài sản theo yêu cầu của khách hàng và cho khách hàng thuê trên cơ sở hợp đồng đã được hai bên thoả thuận. Phương thức này cũng có các dạng biểu tượng của nó, như:
    - Tái cho thuê: doanh nghiệp thiếu vốn lưu động để khai thác tài sản cố định hiện có những uy tín vay không đủ. Khi đó họ bán tài sản cố định cho Ngân hàng – sau đó thuê lại.
    - Cho thuê hợp tác: Ngân hàng cho thuê, chủ yếu dùng nguồn vay từ các Ngân hàng hoặc định chế tài chính khác.
    - Cho thuê giáp lưng: Thông qua sự đồng ý của Ngân hàng, người thuê thứ nhất cho người thuê thứ hai thuê lại tài sản – áp dụng khi người thuê thứ hai quá kém về uy tín.

3.2. KỸ THUẬT CHO VAY

Bản chất của tín dụng trung và dài hạn là ứng trước – Do vậy nó chứa đựng các yếu tố kỹ thuật như cho vay ứng trước: Từ thông tin, thủ tục, xét duyệt đến tái xét, xử lý…. Điểm khác biệt của phương thức này xảy ra Ở một số điểm khác biệt trên qui trình ứng trước gồm:

3.2.1. Nguồn trả nợ

- Khác biệt với nguồn trả nợ của ngắn hạn là từ doanh thu, nguồn trả trung và dài hạn là từ lợi nhuận (nó chính là phần tăng thêm trong vốn chủ sở hữu) – xét về bản chất, doanh nghiệp đã thay thế nguồn vay bằng vốn chủ sở hữu sau khi đã trả nợ.
- Nguồn thứ hai là khấu hao.
- Nếu cả hai nguồn này không được dùng để trả, mà là một nguồn nào khác từ doanh nghiệp thì về bản chất, khoản vay này đã được chuyển sang một khoản nợ khác trên bảng cân đối của doanh nghiệp.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Chú ý:

- Riêng phần nợ trung và dài hạn tuần hoàn được dùng từ doanh thu, theo kết quả lưu chuyển tiền tệ.
- Phần khấu hao và lợii nhuận được kỳ vọng cho một khoản vay trung và dài hạn, Ngân hàng tính bằng cách:

Lợi nhuận ròng	+	Khấu hao	–	Mua tài sản cố định	–	Chia cổ tức	–	Trả nợ dài hạn cũ	–	Giá trị gia tăng tài sản lưu động

3.2.2. Thời hạn cho vay

Do việc ấn định kỳ hạn nợ trong cho vay trung và dài hạn tuỳ vào thời điểm và mức độ phát sinh nguồn trả nợ (vì đây là thời gian thi công và sản xuất thử thì thời hạn cho vay sẽ bằng thời hạn trả nợ cộng thời gian ấn hạn (khoảng thời gian chưa tạo ra nguồn thu nợ).

Chi tiết hơn ta thấy, kỳ hạn nợ cho vay trung và dài hạn được xác định gồm 4 cách, ví dụ: khoảng vay là 30 triệu đồng có thời hạn cho vay là 3 năm thì:

Đơn vị: triệu đồng

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Cách xác định Kỳ hạn nợ	Năm 1	Năm 2	Năm 3
C1: Trả đều	10	10	10
C2: Trả không đều	5	7	18
C3: Trả tăng dần	5	5	20
C4: Trả có ấn hạn	0	15	15

Như vậy Ở C1, C2 và C3 thời hạn cho vay bằng thời hạn trả nợ (3 năm) – C4 thời hạn cho vay vẫn là 3 năm nhưng thời hạn trả nợ chỉ là 2 năm mà thôi.

3.2.3. Đảm bảo tín dụng

- Với tín dụng tuần hoàn đảm bảo tín dụng được thực hiện như cho vay ngắn hạn, tức là tài sản hợp pháp của người vay.
- Với các đối tượng vay là bất đồng sản, tài sản đảm bảo có thể là tài sản hợp pháp thuộc sở hữu người vay, cũng có thể tài sản hình thành từ chính khoản vay đó.

3.2.4. Giải ngân

- Nếu là thiết bị, giải ngân 1 lần.
- Với tài sản cố định khác, giải ngân theo tiến độ công việc được hoàn thành và chuyển thẳng đến người cung cấp.

3.2.5. Cách tính số tiền thu từng kỳ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Thoả thuận trong hợp đồng tín dụng trung và dài về số tiền thanh toán phụ thuộc vào sự thoả thuận của hai bên và có thể gồm các cách:

- **C1**: Phần nợ gốc thanh toán đều và lãi được tính theo dư nợ giảm dần:
  - Tổng số tiền thanh toán 1 kỳ không đều và có xu hướng giảm dần ở cuối thời hạn vay (vì dư nợ theo thời gian giảm dần) – Cách tính:
  - Số tiền thanh toán kỳ (t) = nợ gốc trả từng kỳ + lãi trả kỳ (t)
    - Trong đó: $\text{Nợ gốc trả từng kỳ} = \dfrac{\text{Nợ gốc}}{\text{Số kỳ hạn}}$
  - Lãi trả kỳ (t) = nợ gốc của kỳ (t) x Lãi suất cho vay

- **C2:** Phần nợ gốc thanh toán đều nhau và lãi tính trên nợ gốc đã thực trả. Phương pháp này đem lại số tiền trả mỗi kỳ tăng dần (vì số nợ gốc đã thực trả tăng dần)

$$\text{Số tiền trả kỳ (t)} = \text{Nợ trả gốc từng kỳ} \times \text{Nợ gốc đã trả đến kỳ t} \times \text{Lãi vay}$$

- **C3:** Phần gốc và lãi trả đều nhau: Phương pháp này đem lại số tiền trả mỗi kỳ là bằng nhau (trả góp).

$$\text{Số tiền trả từng kỳ} = \frac{\text{Nợ gốc + tổng lãi}}{\text{Số kỳ hạn}}$$

Trong đó: Tổng lãi = Nợ gốc x lãi vay x số kỳ hạn

CÂU HỎI

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

1. Khách hàng có nhu cầu:
   - Trường hợp 1: mua một thiết bị.
   - Trường hợp 2: xây dựng một phân xưởng sản xuất.
   - Trường hợp 3: thực hiện chi phí cho tài sản lưu động thường xuyên
   - Hãy cho các phương thức cho thích hợp.
2. Vì sao nguồn trả nợ của tín dụng ngắn hạn lại khác với trung và dài hạn? Cho biết cụ thể?
3. Các cách xác định số tiền trả từng kỳ hạn nợ dài hạn và nó thích hợp các doanh nghiệp trong từng trường hợp như thế nào?
4. Vì sao trong tín dụng ngắn hạn, tài sản hình thành từ vốn vay không dùng làm tài sản đảm bảo, mà trong tín dụng trung và dài hạn lại dùng?

BÀI 10

TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

Mục tiêu:

- Nắm được đặc điểm riêng của tín dụng tiêu dùng để từ đó có phương thức thích hợp.
- Vững vàng trong sự phân biệt các phương thức tín dụng tiêu dùng và các đối tượng của nó.
- Thành thạo trong việc xác định: mức cho vay; phương pháp phân tích điểm số; cách xác định lãi và phân bố lãi – những yếu tố đặc trưng trong ứng trước tiêu dùng.

1. CÁC LOẠI TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

1.1. TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Là tín dụng tài trợ cho chi tiêu của người tiêu dùng (cá nhân và hộ tiêu dùng): với các chi phí về vật chất và dịch vụ (nhà cửa; đồ dùng; xe cộ; giáo dục y tế; du lịch)

1.2. ĐẶC ĐIỂM CHUNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

Bản chất của tín dụng tiêu dùng là một khoản ứng trước – Nhưng có những đặc điểm riêng có ngoài ứng trước như sau:

- Qui mô món vay nhỏ, số lượng vay nhiều đối với một Ngân hàng.
- Tư cách người vay khi xét duyệt rất khó xác định.
- Người tài trợ biến động vì phụ thuộc vào các yếu tố biến động: nghề nghiệp, kỹ năng, sức khoẻ … của người vay.
- Độ rủi ro cao so với tín dụng sản xuất.
- Chu kỳ kinh tế ảnh hưởng quyết định đến mức vay tiêu dùng.

1.3. TÍN DỤNG TIÊU DÙNG MANG LẠI Ý NGHĨA

- Với nền kinh tế: Có ý nghĩa kích cầu nhằm tăng trưởng kinh tế.
- Với khách hàng: Được hưởng các tiện ích trước khi có đủ thanh khoản.
- Với Ngân hàng: Đa dạng hoá kinh doanh; mở rộng khách hàng; tăng lợi nhuận.

1.4. CÁC LOẠI TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

1.4.1. Căn cứ vào phương thức hoàn trả

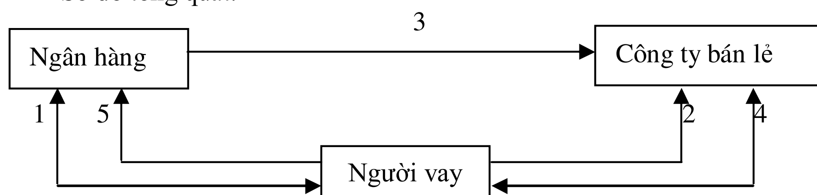
- Tín dụng tiêu dùng trả góp;
  - Áp dụng cho các đối tượng vay có giá trị lớn trong điều kiện thu nhập từng định kỳ của người vay không đủ khả năng thanh toán hết một lần nợ vay.
  - Là phương thức trong đó người vay trả gốc và lãi cho Ngân hàng nhiều lần, theo những kỳ hạn nhất định trong thời hạn cho vay.

- Tín dụng tiêu dùng phi trả góp
  - Aùp dụng cho các đối tượng vay có giá trị nhỏ.
  - Là phương thức, trong đó người đi vay trả nợ một lần khi đến hạn.

- Tín dụng tiêu dùng tuần hoàn:
  - Áp dụng với các đối tượng vay tổng hợp, có tính thường xuyên.
  - Là phương thức trong đó khách hàng được sử dụng thẻ tín dụng hoặc được phép phát hành séc cá nhân vượt chi trên tài khoản của mình.

1.4.2. Căn cứ vào cách thức thực hiện:

- Tín dụng tiêu dùng trực tiếp:
  - Là phương thức Ngân hàng trực tiếp tiếp xúc, xét cho vay và trực tiếp thu nợ từ người vay.
  - Sơ đồ tổng quát:



1: Ký hợp đồng vay (Ngân hàng và khách)

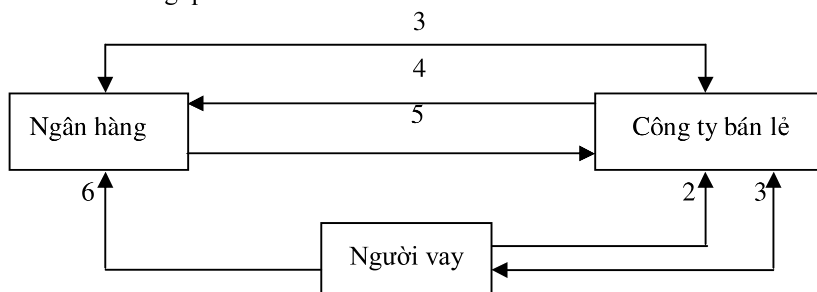
2: Người vay trả trước một phần tiền cho công ty bán lẻ.

3: Ngân hàng trả tiền (phần còn thiếu) cho công ty bán lẻ.

4: Công ty bán lẻ giao tài sản cho người vay

5: Người vay thanh toán tiền vay cho Ngân hàng

- Tín dụng tiêu dùng gián tiếp
  - Là phương thức trong đó Ngân hàng tiến hành mua các món nợ do các công ty bán lẻ đã bán chịu hàng hoá hay dịch vụ cho người tiêu dùng.
  - Sơ đồ tổng quát:



In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

1: Hợp đồng mua bán nợ (ngân hàng và công ty bán lẻ)

2: Hợp đồng mua bán chịu hàng hoá (công ty bán lẻ và người vay)

3: Công ty bán lẻ giao tài sản cho người vay.

4: Công ty bán lẻ giao bộ chứng từ bán chịu cho Ngân hàng.

5: Ngân hàng thanh toán tiền cho công ty bán lẻ.

6: Người vay trả tiền trả góp cho Ngân hàng.

Chú ý: Khi người vay không trả nợ có 2 cách thoả ước:

- Hoặc là công ty bán lẻ cam kết trả toàn bộ cho Ngân hàng
- Hoặc là công ty bán lẻ cam kết trả một phần cho Ngân hàng.

- Căn cứ vào mục đích
    - Tín dụng tiêu dùng cư trú: Là các khoản tín dụng tiêu dùng tài trợ cho nhu cầu mua sắm, xây dựng, cải tạo nhà ở của khách hàng.
    - Tín dụng tiêu dùng phi cư trú: Là các khoản tín dụng tiêu dùng tài trợ cho việc trang trải các chi phí mua sắm xe cộ, đồ dụng gia đình, chi phí học hành, giải trí …

2. KỸ THUẬT TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

2.1. PHÂN TÍCH KHÁCH HÀNG

- Do đặc điểm của tín dụng tiêu dùng đã nêu khi phân tích tín dụng các Ngân hàng thường dùng phương pháp điểm số.
- Hệ thống điểm số là một tập hợp các tiêu thức khác nhau, liên quan đến từng khách hàng vay tiêu dùng. Mỗi tiêu thức có một điểm số khác nhau tuỳ theo tầm quan trọng của nó trong hệ thống các tiêu thức đánh giá.
- Chú ý là:
    - Điểm số này được xây dựng trên cơ sở các kết quả thống kê trong lịch sử, biến phân tích tín dụng gồm nhiều yếu tố thành một yếu tố: yếu tố tổng số điểm của khách hàng cho đơn giản trong việc ra quyết định tín dụng.
    - Hệ thống điểm số phụ thuộc từng quốc gia, từng Ngân hàng, từng giai đoạn; chung qui nó gồm các yếu tố tín dụng cần cân nhắc, cho điểm:
        - Độ tuổi
        - Nghề nghiệp
        - Tình trạng cư trú

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tính chất nghề nghiệp
- Số lượng người sống phụ thuộc người vay
- Tình trạng gia đình
- …

- Phương pháp phân tích này mang lại ưu điểm: nhanh, lượng hoá được các yếu tố nên quyết định cho vay thống nhất – tuy nhiên nó bộc lộ nhược điểm:
  - Thông tin chấm điểm là quá khứ, mà món vay vận dụng đến tương lai do vậy tính chính xác kém đi do các yếu tố môi trường và người vay biến đổi.
  - Không tính được các người vay cá biệt vì điểm số được xây dựng trên nguyên tắc luật số lớn. Do vậy có người vay tổng điểm cao mà lại là khách xấu và ngược lại.
  - Thông tin điểm số, các tiêu thức đôi khi phiến diện vì chỉ lấy được tiêu thức từ khách đã vay mà thôi – các tiêu thức mởùi phát sinh không đủ.

Để khắc phục tình trạng này, người ta tiến hành kết hợp phương pháp điểm số với phương pháp phán đoán (tìm hạng tín dụng) – tức phương pháp 5C – với các hồ sơ vay có biểu hiện nghi ngờ: Điểm cao mà xấu; điểm thấp mà tốt.

2.2. MỨC CHO VAY

Ở các loại vay Tín dụng tiêu dùng, về cơ bản, Ngân hàng yêu cầu người vay có một mức vốn đối ứng tham gia trong tài sản – tức là người vay phải thanh toán trước một phần giá trị tài sản cần mua sắm – phần còn lại Ngân hàng sẽ cho vay. Số vốn đối ứng ở mức đủ lớn, sao cho hạn chế được mức rủi ro cho Ngân hàng cả về khía cạnh tài chính, kể cả khía cạnh tâm lý của người vay

- Số tiền trả trước phụ thuộc các yếu tố:
- Loại tài sản: Tài sản giảm giá nhanh, số tiền trả trước nhiều và ngược lại.
- Thị trường tài sản
- Môi trường kinh tế
- Năng lực tài chính người vay

Như vậy: Mức cho vay = giá trị của tài sản – mức trả trước của người vay

2.3. TRẢ NỢ

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Người vay phải trả phần gốc và lãi cùng các chi phí liên quan.
- Kỳ hạn nợ thường được ấn định theo tháng cho phù hợp với dòng tiền của cá nhân và hộ gia đình.
- Số tiền thanh toán mỗi kỳ được ấn định phù hợp với dòng tiềân của người vay và thường 3 cách (giống như trong cho vay trung và dài hạnï trong sản xuất)
    - Trả không đều
    - Trả đều
    - Trả tăng dần
    - Trả giảm dần

Như vậy:

- Để trả đều, dùng phương pháp tính lãi trên số dư ban đầu.
- Để trả tăng dần, dùng phương pháp tính lãi dựa trên số tiền đã trả luỹ kế.
- Để trả giảm dần, dùng phương pháp tính lãi dựa trên số dư nợ giảm dần.
- (Cả ba cách tính đã có công thức trong bài tín dụng trung và dài hạn)
- Trả không đều: sau khi tính lãi trả đều (tính trên số dư ban đầu) – tức là phương pháp gộp – Ngân hàng phân bổ lại phần lãi đã tính được cách phổ biến là dùng quy tắc 78
    - 78 là tổng của dãy số 1 + 2 + 3 + . . . + 12 tính cho một năm tài chính.
    - Nếu là 2 năm phát triển quy tắc là: 1+2+3+…+24 tháng = 300
    - Nếu là 6 tháng phát triển quy tắc là: 1+2+3+…+6=21 … cứ như vậy.

Lấy một ví dụ: Ngân hàng chấp nhận cho ông A vay mua một tài sản với số liệu:

- Giá tài sản: 10.000.000 đ
- Khách hàng tham gia: 30%
- Thời hạn cho vay: 2 năm (24 tháng)
- Định kỳ nợ: tháng
- Lãi suất: 7%/năm
- Nhận tiền vay: 1/1/2004

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Ta có:

- Số tiền Ngân hàng cho vay:
10.000.000 x 70% = 7.000.000
- Tổng lãi phải trả theo phương pháp gộp:
7.000.000 x 7% x 2 = 980.000
- Lãi được phân bổ theo nguyên tắc 78 như sau:

Năm	Tỷ lệ theo qui tắc (%)	Lãi phải trả
2004	(300-78)/300= 74	725.200
2005	78/300= 26	254.800

Cần chú ý thêm là: khi tính lãi theo phương pháp gộp (tức là trên số dư nợ ban đầu): thực tế dư nợ đã giảm sau mỗi lần thu ở các kỳ, mà lãi vẫn tính trên số dư cố định ban đầu, do vậy, lãi hiện dụng(lãi thực) Ngân hàng thực hiện là:

$$\text{Lãi hiệu dụng} = \frac{2 \times m \times L}{V(n+1)}$$

Trong đó: L: Tổng lãi phải trả

m: Số kỳ hạn thanh toán trong 1 năm

V: Số dư nợ ban đầu (nợ gốc)

n: Số kỳ hạn của món vay

Ví dụ: Áp dụng cho ví dụ trên ta có:

$$\text{Lãi hiệu dụng} = \frac{2 \times 12 \times 980.000}{7.000.000 \times (24+1)} \times 100 = 13,44\%$$

Như vậy lãi người vay phải trả thực tế là 13,44%/ năm chứ không phải là 7% như bố cáo của Ngân hàng

CÂU HỎI

1. Vì sao không ứng dụng phương pháp phán đoán trong phân tích khách hàng vay tiêu dùng?
2. Theo anh (chị) tín dụng tiêu dùng:
   - Trực tiếp có phải trả góp không?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Gián tiếp có phải phi trả góp không?
- Cư trú có phải trả góp không?

3. Có nên dùng phương pháp điểm số trong phân tích tín dụng cho doanh nghiệp?
4. Lãi vay tín dụng tiêu dùng được phân bổ theo quy tắc 78 – hãy lấy ví dụ cho khoảng thời gian là 18 tháng

BÀI 11

ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG

VÀ XỬ LÝ CÁC KHOẢN CHO VAY CÓ VẤN ĐỀ

Mục tiêu:

- Khẳng định được tính rủi ro của mọi khoản vay.
- Đánh giá rủi ro tiềm ẩn qua xếp hạng.
- Phương pháp ngừa rủi ro.
- Phương pháp xử lý rủi ro.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Chúng ta thấy rằng Ngân hàng chỉ ra quyết định cho vay sau khi đã phân tích đầy đủ các yếu tố liên quan đến ý chí trả nợ và khả năng của người vay trong việc hoàn trả nợ, tuy nhiên do:

- Sự phân tích tín dụng không đạt đến mức có thể dự đoán hoàn toàn chính xác về một khoản vay có được hoàn trả như đã thoả thuận không.
- Ý chí và khả năng trả nợ có thể bị thay đổi sau khi khoản vay đã được thực hiện do nhiều lý do.
- Mặt khác, xuất hiện một số khoản vay có sai lầm ngay trong quá trình cho vay, hoàn toàn do khả năng phân tích yếu kém từ phía Ngân hàng hoặc quyết định cho vay vội vã.

Mà xuất hiện các khoản vay có vấn đề rồi dẫn tới các rủi ro có thể ở mức hậu quả lớn nhất. Nhằm hạn chế và chủ động kiểm soát các khoản tín dụng này, các Ngân hàng phải dùng thời gian đáng kể để giám sát chúng. Công việc này tạo nên một kết cấu quan trọng trong nghiệp vụ Ngân hàng thương mại. Các bước thực hiện cụ thể gồm:

1. PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG VÀ GIÁM SÁT RỦI RO DANH MỤC TÍN DỤNG

1.1. Ý NGHĨA

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Ngân hàng trong suốt thời gian cho vay phải liên tục giám sát danh mục tín dụng hiện có nhằm có được những hành động kịp thời khi có bất kỳ vấn đề nào này sinh đối với khoản vay.

- Cho phép một nhận định chung về hạng mục cho vay trong bảng cân đối Ngân hàng.
- Phát hiện nhanh hơn các yếu tố bất lợi hay các chệch hướng khỏi chính sách tín dụng đã đặt ra bởi một Ngân hàng cụ thể nào đó.
- Có một chính sách giá xác định hơn.
- Xác định rõ khi nào cần tăng sự giám sát hoặc các hoạt động điều chỉnh khoản vay và ngược lại.
- Làm cơ sở để xác định mức dự phòng rủi ro.

Các mục đích sẽ đạt được nếu việc xếp hạng chính xác và nhất quán trong một Ngân hàng.

1.2. XẾP HẠNG

1.2.1. Bước 1: Xếp hạng khi xét cho vay

- Một hệ thống phân hạng rủi ro là hệ thống ghi lại các ước tính về mức độ rủi ro tiềm tàng trong từng khoản tín dụng của một danh mục tín dụng trong một Ngân hàng.
- Dựa trên những dữ liệu đã biết và tầm quan trọng của từng dữ liệu, hệ thống phân hạng sẽ có một bảng định mức (có thể là khác nhau đối với mỗi Ngân hàng), thường gồm 6 mức hoặc 8 mức. Ví dụ: với hệ thống phân hạng 6 mức:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Phân hạng rủi ro danh mục tín dụng

Mức rủi ro	Mô tả tín dụng
1) Tín dụng ít rủi ro	Khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của khách là chắc chắn, đảm bảo cho việc trả nợ như đã thoả thuận
2) Tín dụng rủi ro trung bình	Khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của khách là chắc chắn nhưng có một số khía cạnh yếu kém
3) Tín dụng dưới mức rủi ro trung bình	Khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của khách là chắc chắn nhưng có một số yếu kém lớn có tính chất nhất thời.
4) Tín dụng rủi ro cao	Khả năng đáp ứng nghĩa vụ tài chính ở mức mạo hiểm do khách hàng đang trong tình trạng xấu kinh niên (ví dụ: Thua lỗ trong kinh doanh, khó khăn trầm trọng trong khả năng thanh toán)
5) Tín dụng khó đòi lãi (khê đọng một phần)	Khách hàng có rủi ro cao, có thể bị thất thoát lãi song có thể hi vọng lấy lại được gốc.
6) Tín dụng khó đòi	Khách hàng có rủi ro cao, có thể mất cả vốn, lãi.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

gốc và lãi (khê đọng toàn phần)	

Các chú ý:

- Nên xếp hạng rủi ro cho tất cả các loại khách hàng.
- Không được thông báo cho khách cấp độ rủi ro trong mọi trường hợp.
- Đánh giá lại ngay cấp độ rủi ro của khách khi có bất kỳ sự xuống cấp nào về khả năng của khách.
- Các cấp độ rủi ro này được đánh giá dựa trên các thông số và dữ liệu như:
  - Bảng cân đối kế toán (ít nhất 3 năm) và các hệ số tài chính đơn giản.
  - Kinh nghiệm, tính cách và độ tin cậy của người điều hành doanh nghiệp.
  - Lịch sử nợ vay của doanh nghiệp.
  - Sự phụ thuộc của doanh nghiệp vào khách hàng mua và cung ứng chủ yếu.
  - Mức độ rủi ro của ngành kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện.
  - Những biến động trong hoạt động kinh doanh của khách.
  - Trình độ của các cán bộ chủ chốt.
  - Chất lượng của các chiến lược kinh doanh trung và dài hạn.

1.2.2. Bước 2: Xếp hạng sau khi sau khi tái xét

Các hạng rủi ro đã được đánh giá, về nguyên tắc phải phản ánh chính xác tình trạng rủi ro ở mọi thời gian. Do vậy, mọi biến động ảnh hưởng đến quá trình xếp hạng này phải được đánh giá lại ngay.

Việc giám sát được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau, tuỳ vào từng Ngân hàng, hoặc dùng đồng thời các phương pháp, đó là:

- Phương pháp dùng bảng so sánh: Cán bộ tín dụng xây dựng một bảng theo dõi với các nội dung được thống nhất với khách hàng (bao gồm các nội dung đã cam kết trong khế ước vay nợ và các tỷ số tài chính tối thiểu cần duy trì). Bảng theo dõi tiến hành theo dõi các chỉ tiêu từng tháng của khách trong suốt thời gian vay. Qua bảng vay này chúng ta có thể nhận thấy sự tăng hay giảm về chất lượng khoản vay một cách khá dễ dàng. Kết cấu của bảng như sau:

Chỉ tiêu	1	2	3	4
	Số kế hoạch Số thực tế	Số kế hoạch Số thực tế	….. …..	

  - Cột chỉ tiêu cần theo dõi có thể là: Doanh số bán hàng so với kế hoạch; hàng tồn kho so với kế hoạch; tỷ lệ phần trăm tổng lợi nhuận; tỷ lệ phần trăm lãi ròng; khoản phải thu, phải trả (hay các hệ số vòng quay của nó).
  - Chú ý, khi lên bảng số liệu, cán bộ tín dụng phải kiểm tra tính thời điểm, tính pháp lý của thông tin.

Sau khi lập bảng, cán bộ tín dụng sẽ thấy được mức độ so sánh giữa các chỉ tiêu theo 2 chiều: So với kế hoạnh ban đầu và so với thời gian trước đó (tháng trước). Nếu sự sai biệt quá một mức nào đó (ví dụ 10%) hạng của hồ sơ thay đổi.

- Phương pháp dùng đồ thị
  - Phương pháp này theo dõi, giám sát khách hàng bằng cách: Khi nhận được các số liệu kế hoạch (trong phần xét duyệt cho vay) cán bộ tín dụng sẽ đưa nó lên một đồ thị mà một trục là tháng, một trục là các mức độ của chỉ tiêu. Mỗi chỉ tiêu được theo dõi bằng một đường đồ thị riêng.
  - Khi nhận được số liệu thực tế, sau khi đã kiểm tra, cán bộ tín dụng tiếp tục đặt nó lên đồ thị. Nếu đường đồ thị thực tế so với kế hoạch sai biệt quá mức nào đó (ví dụ 10%) thì hạng của hồ sơ thay đổi.

- Phương pháp kiểm tra tại chỗ: Phương pháp này đem lại sự yên tâm hơn cho Ngân hàng so với việc phân tích số liệu tài chính của khách hàng.các nội dung xem xét cũng được xác định như trên nhưng bằng giải pháp kiểm tra tại chỗ mà thôi.

2. CÁC BIỆN PHÁP NGĂN NGỪA CÁC KHOẢN TÍN DỤNG CÓ VẤN ĐỀ

Sau mỗi lần tái xét, nếu hồ sơ Ở hạng: I, II, III: Ngân hàng tiếp tục theo dõi

IV, V: Ngân hàng ngừa VI: Ngân hàng xử lý.

2.1. LẬP KẾ HOẠCH GẶP GỠ KHÁCH HÀNG

2.1.1. Lập kế hoạch gặp gỡ khách hàng

Việc thực hiện gặp gỡ khách hàng nhằm tìm biện pháp khắc phục cho các khoản vay rủi ro cao, ở các Ngân hàng thường giao cho các bộ phận chuyên môn hoá, tuỳ qui mô Ngân hàng mà nó được bố trí khác nhau:

- Ở Ngân hàng nhỏ: Bộ phận này có thể là một chuyên gia chịu trách nhiệm kiểm soát tất cả các khoản tín dụng của Ngân hàng hoặc chi nhánh nào đó.
- Ở Ngân hàng lớn hoặc chi nhánh lớn hơn: Có thể giao cho một tổ riêng của Phòng tín dụng – Nếu lớn hơn nữa có thể là một “Phòng quản lý rủi ro cao”.

Lợi ích của việc chuyên môn này đem lại

- Tận dụng được kỹ năng chuyên môn của cán bộ chuyên môn hoá.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Khi tách riêng các khoản này giúp cán bộ chuyên hoá tập trung hoàn toàn vào các khoản tín dụng có vấn đề mà không bị phân tán bởi các công việc khác.
- Dễ dàng áp dụng các biện pháp mạnh (nếu cần) – còn nếu giao cho cán bộ tín dụng thì việc này trở nên khó khăn khi quan hệ của họ và khách đã ở mức thân thiện.
- Đánh giá vấn đề không bị tác động bởi các nhân tố khác như: Các yếu tố trong quá khứ, liên đới chịu trách nhiệm…

Cán bộ tín dụng bàn giao hồ sơ cho cán bộ quản lý rủi ro cao và sao cho cán bộ này nhanh chóng nắm bắt các vấn đề:

- Tóm tắt lịch sử khoản tín dụng.
- Các yếu tố rủi ro tiềm ẩn chính.
- Các dấu hiệu, diễn biến gần nhất.
- Các nội dung khác liên quan đến hồ sơ tín dụng.

2.1.2. Chuẩn bị gặp gỡ khách hàng:

Nhằm đảm bảo cho kết quả quá trình gặp gỡ tìm giải pháp khắc phục, cán bộ tín dụng và cán bộ quản lý rủi ro cao phải có hoạt động chuẩn bị và chắc chắn rằng:

- Các hồ sơ của Ngân hàng đầy đủ và mang tính “Thời sự“như: Giấy đề nghị vay, phương án kinh doanh, báo cáo tài chính cập nhật, hồ sơ tài sản bảo đảm…
- Các hồ sơ phải đảm bảo sự trung thực và tính pháp lý. Trong đó đạêc biệt chú ý các hồ sơ ghi lại sự thoả thuận giữa Ngân hàng và khách hàng; hồ sơ quyết định tín dụng của Ngân hàng (Ngân hàng không nên lưu giữ những giấy tờ có thể nguy hại đến khách hàng).

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Tất cả các giấy tờ về tài sản đảm bảo phải được kiểm tra và tin tưởng rằng chúng đầy đủ, có hiệu lực, không vi phạm tiêu chuẩn đảm bảo. Việc này nếu quá tầm tay của nhân viên Ngân hàng thì có thể phải thuê chuyên viên pháp lý bên ngoài Ngân hàng.
- Tiến hành định giá lại tất cả tài sản đảm bảo để nắm được giá trị hiện tại của chúng (vì lúc này ý nghĩa của tài sản đảm bảo đối với khoản vay là rất lớn).
- Chuẩn bị các dữ kiện chắc chắn để khách hàng công nhận tất cả các vấn đề liên quan tới khoản vay.
- Xem xét các cơ hội nào có thể tăng tài sản đảm bảo không.
- Nắm vững khách hàng có khoản vay nào khác đối với các đối tác bên ngoài Ngân hàng không.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2.1.3. Gặp gỡ khách hàng

Đích cuối cùng của cuộc gặp này là Ngân hàng thực hiện cho khách hàng biết rõ quan điểm của mình về khoản tín dụng có vấn đề và mong muốn của Ngân hàng. Những vấn đề thông báo cho khách hàng cụ thể là:

- Những khó khăn và những tính chất của khó khăn mà Ngân hàng cho rằng nó sẽ làm bất an cho khoản tín dụng và trạng thái tín dụng nói chung của mình.
- Với lý do đó Ngân hàng phải điều hành kiểm soát để đưa ra các biện pháp phòng ngừa nhằm giảm bớt các thiệt hại.
- Yêu cầu các khách hàng cung cấp các thông tin để xây dựng một phương án khắc phục thích hợp với các thông tin đó.

2.2. LẬP PHƯƠNG ÁN NGĂN NGỪA (HOẶC KHẮC PHỤC)

Phương án này phải đủ 4 nội dung:

- Những đánh giá chính thức của Ngân hàng về những khó khăn đối khoản tín dụng.
- Các biện pháp cần thiết để giải quyết vấn đề này.
- Cách thức tiến hành các biện pháp đó như thế nào?
- Kế hoạch và thời gian mà các hoạt động này cần đạt được.

Trong phương án thì nội dung 2 là các biện pháp đưa ra có ý nghĩa hơn cả. Các biện pháp này được áp dụng tuỳ vào sự nhận định của Ngân hàng về các khó khăn với khoản vay, nó có thể gồm các giải pháp sau nhằm điều chỉnh lại tình huống:

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Biện pháp cố vấn: Ngân hàng đưa ra các giải pháp có tính chất tư vấn về nhiều chủ đề như: bán hàng, sản xuất, thu ngân… cũng có thể là lời khuyên này từ các chuyên gia tư vấn, nếu như Ngân hàng thấy rằng cho dù có vấn đề song về cơ bản khách hàng vẫn đang hoạt động tốt.
- Biện pháp tăng thêm vốn: Ngân hàng có thể đề nghị khách hàng tăng thêm vốn bằng việc bán thêm cổ phiếu.
- Biện pháp sát nhập: Ngân hàng có thể khuyến khích người vay hợp nhất với một người khác. Cũng có thể, nếu khách hàng là một doanh nghiệp sở hữu độc lập thì đề nghị thêm chủ vốn khác hợp tác.
- Biện pháp giảm bớt kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh: Nếu kế hoạch mở rộng đang được trù tính, Ngân hàng có thể yêu cầu loại bỏ chúng cho đến khi khách hàng cải thiện được tình hình tài chính, vì những kế hoạch này thông thường thiếu vốn kinh doanh.
- Biện pháp đẩy mạnh việc thu hồi các khoản phải thu chậm trả: Điều này có thể thực hiện bằng việc thúc đẩy việc gia tăng trong quá trình thu ngân bằng việc tạo nhân sự chuyên về lĩnh vực này.
- Biện pháp kiểm soát hàng tồn kho: Mà giải pháp thông thường là khách hàng giảm thiểu giá bán hoặc tăng thêm một vài khoản trong mức chiết khấu và như vậy sẽ tăng doanh số bán. Việc này sẽ gia tăng lưu kim và đặt khách hàng vào vị thế có thể trả được nợ.
- Biện pháp gia tăng vật đảm bảo hoặc bảo lãnh: Biện pháp này sẽ tăng khả năng đảm bảo cho khoản vay.
- Biện pháp kết cấu lại khoản nợ: Bằng cách kéo dài kỳ hạn (gia hạn) từ đó rút bớt mức trả nợ hàng tháng – thậm chí tuyên bố huỷ bỏ việc trả vốn gốc trong một khoản thời gian nào đó.
- Biện pháp gia tăng khối lượng khoản vay: Nói chung các Ngân hàng khi ở tình huống này đều không muốn gia tăng thêm khối lượng cho vay, mặc dù đây là biện pháp dễ và hấp dẫn. Biện pháp này chỉ được thực hiện khi tất cả các điều kiện do Ngân hàng ấn định được đáp ứng và chắc chắn rằng khách hàng có thể được đặt vào đường phục hồi.

3. XỬ LÝ CÁC KHOẢN TÍN DỤNG CÓ VẤN ĐỀ

3.1. KHÁI NIỆM

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Nợ có vấn đề (hay các tên gọi khác của chúng như: nợ không lành mạnh, nợ xấu, nợ khó đòi, nợ không thể đòi…) là khoản nợ mang đặc trưng:

- Khách hàng đã không thực hiện nghĩa vụ trả nợ với Ngân hàng khi các cam kết này đã hết hạn.
- Tình hình tài chính của khách hàng đang có chiều hướng xấu dẫn tới có khả năng Ngân hàng không thu hồi được cả vốn lẫn lời.
- Tài sản đảm bảo (thế chấp, cầm cố, bảo lãnh) được đánh giá giá trị phát mại không đủ trang trải nợ cà gốc và lãi

3.2. XỬ LÝ

Thông thường việc xử lý rủi ro giao cho bộ phận chuyên nghiệp với dụng tâm giống với bộ phận quản lý rủi ro cao, tức là tận dụng sự chuyên môn hoá của họ nhằm đạt tới kết quả tối đa cho công việc xử lý rủi ro.

Khoản vay sau khi được đánh giá có vấn đề và được chuyển sang bộ phận xử lý, điều đó có nghĩa là:

- Việc thu nợ phải tiến hành càng nhanh càng tốt
- Mối quan hệ của khách hàng và Ngân hàng không còn cơ sở nào để tồn tại nữa

Bộ phận xử lý sau khi nhận được việc sẽ tiến hành công việc tuần tự như bộ phận quản lý rủi ro cao, tức là:

- Liên hệ với bộ phận cũ nắm lịch sử khoản vay.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Nhận bàn giao hồ sơ tín dụng
- Kiểm tra tính hiệu lực của hồ sơ
- Xem xét số liệu chính của hồ sơ

Sau khi lập phương án xử lý – phương án xử ký xét về tổng quát có 2 hướng chính: Khai thác hoặc thanh lý – Trong đó hướng khai thác là một quá trình làm việc với khách hàng cho tới khi khoản vay được trả một phần hay toàn bộ với các biện pháp áp dụng không dựa vào các công cụ pháp luật để ép buộc thu ngân. Ngược lại, hướng thanh lý là ép khách hàng tuân theo các điều khoản hợp đồng tín dụng và thực hiện tất cả các giải pháp pháp lý để đạt mục tiêu (thu ngân).

Việc lựa chọn hướng xử lý nào trong phương án xử lý tuỳ thuộc vào các nhân tố:

- Ý chí trả nợ và sự thật thà của khách
- Chi phí bỏ ra thực hiện việc xử lý so với dư nợ thu về được.
- Thái độ các chủ nợ khác ngoài Ngân hàng
- Mức độ nghiêm trọng của khoản nợ có vấn đề xét theo khía cạnh tổn thất của nó

Việc lựa chọn này giống như việc chấp nhận tín dụng, là một nghệ thuật nhiều hơn khoa học, do vậy khó có thể khẳng định vai trò ảnh hưởng của từng nhân tố trên đến quyết định chọn hướng xử lý là bao nhiêu. Nhưng có điều chắc

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

chắn rằng tất cả chúng đều có ảnh hưởng lẫn nhau và nhân tố sự thành thật của người vay, thái độ đối với khoản vay và ý muốn chi trả là nhân tố quan trọng nhất.

3.2.1. Hướng xử lý tổ chức khai thác

- Các giải pháp khai thác được dùng khi khách hàng lâm vào trạng thái nợ có vấn đề do gặp rủi ro và thái độ thoả đáng với khoản nợ, tức là thật thà và có ý chí chi trả tốt. Tất nhiên phải đặt nó trong hoàn cảnh là khách hàng còn có khả năng về nguồn trả nợ, tài sản còn có, quản lý còn ở mức lành mạnh – Còn nếu ở vào hoàn cảnh khách hàng không trả nợ theo nghĩa vỡ nợ thì phải chọn hướng thanh lý.
- Áp dụng các giải pháp khai thác để xử lý các khoản vay có vấn đề để được hiểu như một chương trình phục hồi hay khắc khổ để áp đặt lên người vay với sự cộng tác và thoả thuận của họ. Do không phải là một công cụ pháp lý nên các biểu hiện của hình thức khai thác là khác nhau, nó có thể dùng các biện pháp:
  - Bán bớt tài sản, bán bớt một phần của doanh nghiệp
  - Thực hiện một chương trình mở rộng sản xuất định giá lại sản phẩm, thay đổi phương thức bán, tăng sản phẩm mới
  - Loại bỏ một số hoạt động không sinh lợi (bằng hành vi thực tế là thương lượng lại các hợp đồng với đối tác)
  - Tăng cho vay để hỗ trợ phương án thu hồi tài sản, phương án này gặp nhiều thách thức
  - Ngân hàng sẽ giúp khách hàng chuyển sang Ngân hàng khác hoặc một chủ nợ khác nếu có yêu cầu (bán nợ)
  - Ngân hàng chỉ định một đại diện quản lý tài sản thế nợ (thực ra khi các khoản vay đến giai đoạn này lập tức các Ngân hàng áp dụng biện pháp là tạo ra một thoả thuận đảm bảo nợ trên mọi tài sản có của khách hàng). Việc chỉ định này cho phép người ấy được chỉ định kiểm soát điều hành doanh nghiệp, thậm chí có thể thay vai trò điều hành doanh nghiệp.
  - Phương pháp thoả hiệp: Ngân hàng có thể lâm vào tình trạng tiến thoái lưỡng nan khi:
    - Đảm bảo tín dụng không đủ.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Giá trị đảm bảo tài sản giảm
- Thoả thuận vay nợ có sơ hở
- Khách hàng bất hợp tác hoàn toàn

Lúc này Ngân hàng rơi vào vị trí yếu hơn nếu đưa khách hàng vào sự can thiệp pháp lý (kiện ra toà để đòi nợ), vì số tiền thu được so với chi phí pháp lý sẽ ít hiệu quả hơn nếu chấp nhận không đưa khách hàng ra toà và nhận một khoản trả nợ ít hơn (thoả hiệp). Ngoài tính hiệu quả, Ngân hàng còn có thêm các hiệu quả khác.

3.2.2. Hướng thanh lý các khoản vay có vấn đề

Các biện pháp thanh lý sẽ tỏ ra tối ưu nếu Ngân hàng thấy tổ chức khai thác là không tiện lợi, hiệu quả và Ngân hàng nhận thấy khả năng cải thiện tình hình tài chính của khách là không thể. Xét cụ thể, việc thanh lý chỉ được thực hiện sau khi đã thực hiện một vài hình thức khai thác nào đó nhưng không thành công, hoặc ngay khi Ngân hàng nhaạân thấy khách hàng không sẵn lòng chi trả, hay hành động lừa đảo – tình trạng vỡ nợ xảy ra.

Biện pháp này do dùng tới pháp luật nên thường xảy ra với các thủ tục pháp lý rắc rối, tẻ nhạt và mang màu sắc tàn nhẫn với người vay. Nó có thể gồm:

- Biện pháp phát mại tài sản đảm bảo: Trong trường hợp việc thu nợ chỉ còn phụ thuộc xử lý tài sản đảm bảo thì cần đảm bảo rằng Ngân hàng nắm trong

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

tay toàn bộ hồ sơ có hiệu lực về các tài sản này. Các yêu cầu về thủ tục pháp lý để phát mại tài sản phụ thuộc pháp luật từng quốc gia. Nhưng có điểm chung cần chú ý là:

- Trước khi phát mại tài sản đảm bảo các Ngân hàng thường đưa ra các yêu cầu thanh toán chính thức với khách hàng trong một khoản thời gian nào đó (thư thông báo này chỉ được gửi khi đã có ý kiến phê chuẩn của cấp trên của cán bộ xử lý).
- Cố gắng kêu gọi sự hợp tác của khách hàng trong quá trình phát mại tài sản bằng những hành vi thân thiện (như giá cả, phần trăm cho khách trên số tiền cho khách…)
- Luôn có ý kiến của chuyên viên pháp luật nhằm tránh các cáo buộc sau này vì các hành vi không đúng.
- Việc thực hiện hành vi phát mại có thể thuê tổ chức chuyên nghiệp, đặc biệt đúng nếu là lượng hàng lớn, nhiều chủng loại, có tính chuyên ngành.
- Có thể thực hiện qua hình thức khác như gán nợ chẳng hạn.
- Các yếu tố cân nhắc trước khi cân nhắc: Thị trường tài sản; nơi đặt tài sản đó; chi phí phát mại; chuẩn bị quá trình ghi chép; hạch toán đúng; đủ các sự liên quan đến phát mại tài sản.

- Biện pháp thanh lý doanh nghiệp: Với các khoản nợ không đảm bảo hoặc đảm bảo tín dụng giá trị không còn thì thanh lý doanh nghiệp được thực hiện với sự phán quyết của toà án. Phán quyết này cho phép nắm giữ và bán tài sản của khách hàng với số lượng phù hợp với quyết điình của toà án. Nếu tài sản của khách hàng không đủ thì quá trình này vô hiệu.
- Biện pháp phá sản của doanh nghiệp.

CÂU HỎI

1. Nêu các lý do mọi món vay luôn có rủi ro?
2. Nội dung kinh tế từng hạng tín dụng?
3. Nêu 3 phương pháp xếp hạng rủi ro, đánh giá phương pháp ưu điểm nhất
4. Phân tích các giải pháp ngừa rủi ro trong phương pháp ngăn ngừa
5. Đánh giá biện pháp xử lý tốt nhất và các trường hợp xử lý rủi ro?

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

BÀI 12

ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

Mục tiêu:

- Ôn lại các bài đã học.
- Giải các bài tập tình huống trên cơ sở có giải đáp.

1. PHẦN ÔN TẬP

Sau 11 bài lý thuyết cơ bản trong môn Nghiệp vụ Ngân hàng. Đề nghị các học viên nắm vững các yêu cầu đã được đề ra trong mục tiêu của từng bài- Thể hiện trọn vẹn các câu hỏi được đề ra ở cuối mỗi bài.

2. PHẦN BÀI TẬP

Do là môn "Nghiệp vụ" nên phần rèn luyện tác nghiệp được thực hiện qua các bài tập tình huống – cũng là một yêu cầu bắt buộc của các kỳ kiểm tra đối với môn học này.

2.1. BÀI TẬP 1

Ngày 1/4/200X doanh nghiệp A bán cho doanh nghiệp B lô hàng trị giá 200 triệu đồng. Ngay khi có hối phiếu, doanh nghiệp A đã đến Ngân hàng đề nghị chiết khấu. Ngân hàng chấp nhận chiết khấu và giao cho doanh nghiệp A số tiền: 199trđ

Được biết:

- Lãi suất chiết khấu: 0.6%/ tháng
- Hoa hồng phí: 0.1 trđ
- Ngày làm việc của Ngân hàng: 1 ngày
- Thời hạn mua bán chịu ghi trong hợp đồng: 90 ngày

Đồng thời trong ngày Ngân hàng chấp nhận chiết khấu một hối phiếu thứ 2, với các thông số: Lãi suất, hoa hồng, ngày làm việc của Ngân hàng, thời hạn mua bán chịu giống như hối phiếu 1. Hối phiếu 2 này có mệnh giá là 300trđ và được Ngân hàng chiết khấu với giá 299trđ.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

Các hối phiếu trên đều thuộc dạng không ghi lãi suất.

Yêu cầu

1. Xác định mệnh giá của hối phiếu thứ nhất?
2. Xác định lãi suất của tín dụng thương mại giữa doanh nghiệp A và doanh nghiệp B?
3. Xác định ngày xảy ra mua bán chịu đối với hối phiếu 2?

Đáp án bài 1

1. Xác định mệnh giá của hối phiếu thứ nhất:
   Gọi mệnh giá hối phiếu 1 là G, ta có:
   199 = G – (G x 0,6%/30 x 90) – 0,1
   G = 202,75trđ

2. Lãi suất tín dụng thương mại giữa A và B:
   (202,75 – 200)/200 x 100 = 1,375%/3t – hay 0,46% tháng

3. Xác định ngày xảy ra mua bán chịu với lô hàng ở hối phiếu 2
   - Gọi n là số ngày chiết khấu ơ ûhối phiếu 2, ta có:
     299 = 300 - (300 x 0,6%/30 x n) - 0,1
     Ta có n = 15 ngày
   - Ngày khách hàng đã giữ hối phiếu: 90 – 15 = 75 ngày
   - Do ngày ¼ là ngày chấp nhận, chứ không phải đề nghị chiết khấu nên ngày xảy ra quan hệ mua bán chịu là: (Tính trở lại 74 ngày) 15/1/0X

2.2. BÀI TẬP 2

Tại một Ngân hàng có các biểu hiện:

- Với khách hàng A Ngân hàng quyết định xem xét số tiền bảo hiểm của A.
- Với khách hàng B khi đề nghị cung cấp một khoản tín dụng, Ngân hàng sẽ từ chối ngay.
- Với khách hàng C Ngân hàng đang băn khoăn về việc mở rộng tín dụng vì Ngân hàng dự đoán xu hướng kinh doanh của C bắt đầu suy thoái vào quí tới.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Với khách hàng D Ngân hàng yêu cầu bổ túc thêm báo cáo tài chính.
- Với khách hàng E Ngân hàng từ chối vay do E có 5 năm liên tục lỗ trong kinh doanh, tuy không nhiều.

Yêu cầu: Các biểu hiện trên thuộc yếu tố cơ bản nào trong các yếu tố cơ bản của phân tích tín dụng? Cho lý giải?

Đáp án bài tập 2

Các biểu hiện trên thuộc các yếu tố cơ bản:

- Đảm bảo tín dụng.
- Uy tín
- Môi trường
- Ý tưởng kinh doanh
- Năng lực tạo lợi nhuận của người vay.

2.3. BÀI TẬP 3

Ông A đề nghị vay tiêu dùng với một tài sản trị giá: 100trđ. Vốn của ông A tham gia là 30%. Thời hạn vay đề nghị là 2 năm. Ngân hàng tiến hành thẩm điinh bằng phương pháp phán đoán và chấp nhận các yếu tố trong đề nghị vay của khách hàng. Trong hợp đồng tín dụng có thêm yếu tố: định kỳ thu nợ là theo tháng, số tiền trả mỗi định kỳ tính theo phương pháp gộp (lãi tính trên vốn gốc ban đầu cho toàn bộ thời gian vay) với lãi suất 8% /năm.

1. Tính số tiền trả nợ từng kỳ?
2. Tính lãi suất hiệu dụng? Thời hạn vay kéo dài thành 3 năm tốt hay xấu hơn

Đáp án bài tập 3

1. Số tiền trả nợ từng định kỳ:
   T = V+L/n
   = (100x70%) + (100x70%x0,08/12x24) = 3,383 trđ/tháng

2. Lãi suất hiệu dụng với thời gian kéo dài 3 năm…
   Lãi hiệu dụng I = 2.m.L/V(n+1)
   L = (100x11,2)x0,08x2 = 11,2

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

I = (2x12x11,2)/(100x70%).(24+1) = 268,8/1750 = 0,1536 = 15,36%

2.4. BÀI TẬP 4

Phương án tài chính về nhu cầu vốn lưu động của một doanh nghiệp: (Đơn vị trđ)

- Tổng tài sản lưu động: 900
- Vốn chủ sở hữu của khách hàng: 300
- Tài sản nợ lưu động phi Ngân hàng: 150
- Tài sản lưu động do nguồn vốn vay dài hạn tài trợ: 100

Chính sách tín dụng của Ngân hàng qui định: Vốn tự có ròng của Ngân hàng tối thiểu là 40% so với tổng tài sản lưu động; Mức cho vay tối đa: trên giá trị tài sản đảm bảo là 60%; trên vốn chủ sở hữu của Ngân hàng là 40 tỷ.

1. Hãy tính hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp – Nếu biết Ngân hàng đã chấp nhận cho vay và nguồn vốn Ngân hàng đủ – tài sản đảm bảo có giá trị: 600trđ.
2. Giải thích việc quy định mức vốn tự có ròng tham gia trong tài sản của doanh nghiệp?

Đáp án bài tập 4

1. Tính hạn mức tín dụng:
   Các giới hạn cần có:
   Vốn tự có ròng: 40% x 900 = 360
   Mức cho vay tối đa trên tài sản đảm bảo: 60% x 600 = 360trđ
   Mức cho vay tối đa trên vốn tự có của Ngân hàng: 40 tỷ.

   Như vậy vốn tự có ròng đủ đáp ứng yêu cầu (300 + 100 = 400)
   Do vậy: Nhu cầu vay của Ngân hàng 900-300-150-100 = 350trđ

Cùng với các dữ kiện về các mức cho vay tối đa và nguồn vốn đều đảm bảo, ta có kết luận: Hạn mức tín dụng của khách là: 350 trđ

2. Giải thích việc qui định mức vốn tự có ròng:
   - Gia tăng tính trách nhiệm, mang tính động lực của người vay trong quá trình thực hiện kinh doanh.
   - Phân định rủi ro với các chủ thể tham gia

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

2.5. BÀI TẬP 5

Ngày 15/8/200X một doanh nghiệp mới đặt quan hệ tín dụng lần đầu với Ngân hàng gởi đến Ngân hàng thương mại A bộ hồ sơ vay vốn lưu động cho một phương án.

- Giấy đề nghị vay nếu: Nhu cầu vay là: 500trđ; Mục đích vay sản xuất đồ chơi trẻ em.
- Căn cứ hồ sơ và những tài liệu có được cán bộ tín dụng xác định:
  - Nhu cầu tài sản lưu động hợp lý cho phương án: Ngân quỹ: 350trđ; Tồn kho: 650trđ; Phải thu: 0trđ; Tài sản khác: 200trđ
  - Nguồn vốn của khách hàng tham gia phương án: Vốn tự có: 450trđ; Vay phi Ngân hàng: 300trđ
- Chính sách tín dụng của Ngân hàng nêu: Khách hàng phải có tối thiểu 40% vốn tự có so với chênh lệch tổng tài sản cố định và vốn vay phi Ngân hàng; mức cho vay tối đa trên giá trị tài sản thế chấp 45%; Qui mô món vay tối đa: 2000trđ
- Biết rằng: kế hoạch nguồn vốn Ngân hàng cho thấy đủ đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách; Khách hàng giao một tài sản thế chấp, được Ngân hàng đánh giá: 1200trđ
- Khách hàng yêu cầu giải ngân một lần ở thời điểm bắt đầu kinh doanh (1/9/200X)

Yêu cầu:

1. Hãy nêu từng tài liệu trong bộ hồ sơ và ý nghĩa của từng tài liệu đó?
2. Trả lời yêu cầu của khách về mức xin vay? Có giải thích?
3. Cho thái độ về nhu cầu giải ngân của khách hàng?

Đáp án bài tập 5

1. Tài liệu:

- Giấy đề nghị vay: yếu tố đề cung
- Phương án kinh doanh: Ý tưởng kinh doanh

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

- Báo cáo tài chính: Đánh giá nguồn trả nợ thứ nhất trong kinh doanh của khách hàng.
- Đảm bảo tín dụng: Nguồn thu nợ cuối cùng
- Tài liệu pháp lý: Trách nhiệm của khách hàng trước pháp lý (cộng đồng)
- Hợp đồng các loại: Thể hiện tính thị trường của ý tưởng kinh doanh

2. Mức cho vay

- Nhu cầu vay Ngân hàng: (350+650+200) - (1200–30) = 360trđ
- Các giới hạn:
  - Qui mô cho vay: 2000trđ
  - Tài sản đảm bảo: 1200 x 45% = 540trđ
  - Vốn tự có tối thiểu: 40% x (1200-300) = 360trđ
- Nguồn vốn Ngân hàng: Đủ

Kết luận: Mức cho vay là 450trđ – Chứ không thoả mãn 500trđ như yêu cầu của khách được

3. Giải ngân: Nhu cầu 1 lần chỉ đáp ứng được khi khách hàng chứng minh được tiến độ thực hiện ý tưởng này cần mức độ ngân quỹ toàn bộ tại thời điểm này (Chứng từ và hợp đồng mua hàng), do vậy số lần giải ngân phụ thuộc tiến độ thực hiện phương án: có thể là 1 lần, có thể là nhiều lần.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

1. Quản trị ngân hàng thương mại – Peter S. Rose – Nhà xuất bản tài chính Hà Nội năm 2001.
2. Tín dụng Ngân hàng – tập thể tác giả: TS Hồ Diệu; TS Lê Thẩm Dương; TS Lê Thị Hiệp Thương; ThS Phạm Phú Quốc; ThS Bùi Diệu Anh – Nhà xuất bản thống kê 2001
3. Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại – Tập thể tác giả (PGS-TS Lê Văn Tề; TS Lê Thẩm Dương; TS Hồ Diệu; TS Đỗ Linh Hệp)
4. Quản trị Ngân hàng – TS Hồ Diệu – Nhà xuất bản thống kê 2002
5. Các định chế tài chính (Tập thể tác giả) Nhà xuất bản thống kê

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

6. Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại – David Cox – Nhà xuất bản chính trị quốc gia.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA
QUA TRUYỀN HÌNH - TRUYỀN THANH – MẠNG INTERNET

MỤC LỤC

BÀI 1 : KINH DOANH NGÂN HÀNG – TỔNG QUAN 5

BÀI 2 : NGHIỆP VỤ TIỀN GỬI 14

BÀI 3 : DỊCH VỤ THANH TOÁN SÉC 25

BÀI 4 : QUI TRÌNH TÍN DỤNG 36

BÀI 5 : LÝ THUYẾT RA QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG
(HAY PHÂN TÍCH TÍN DỤNG) 49

BÀI 6 : HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG 61

BÀI 7 : CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP
(PHẦN TÍN DỤNG ỨNG TRƯỚC) 78

Bài 8 : CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP
(PHẦN CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU) 89

BÀI 9 : TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN 103

BÀI 10 : TÍN DỤNG TIÊU DÙNG 110

BÀI 11 : ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ XỬ LÝ CÁC KHOẢN CHO VAY CÓ VẤN ĐỀ 118

BÀI 12 : ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP 132

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm. Tái bản lần 2, ngày 1 tháng 12 năm 2006. Lưu hành nội bộ.